

KÕIGEST, MIDA SU ÄRI IT ABIL VÕIDAB

SÜGIS 2021

äri-IT

Kuidas

valida õige majandustarkvara

- Juhi 5 **must be tegevust** tarkvara juurutamisel
- Miks hea **projektijuht** vahel halb tundub
- **Power BI** või **Bi4D**: kumb ärianalüüsi tööriist teile paremini sobib?
- Kuidas **kauba-varusid** edukalt juhtida

KOGEMUSED:

- **HOLM PANK**
- **TECH GROUP**
- **WENDRE**
- **AMSERV**
- **RAIL BALTIC ESTONIA**



Reet Aus:

TRASH TO TREND ONGI LÕPUKS TREND!

ERP järgmine olümpiatsükkel – 2024!



Erko Tamuri,
BCS Itera tegevjuht

Suvine Harvard Business Review analüüs ühes põhiloo, miks nii paljude ettevõtete strateegia läbi kukub. Ühe põhjusena toodi välja liialt vähene tähelepanu sellele, kui suurt rolli mängivad tänapäevased tehnoloogialahendused uute ärivõimaluste loomisel.

Üheks innovaatiliseks lahenduseks on kujunenud viimastel aastatel ka pilve-ERP (*Cloud Enterprise Resource Planning*) elik majandustarkvaralahendus, mis on loodud kriitiliste äriprotsesside ühtseks haldamiseks ja optimeerimiseks. Aga mitte ainult tehnoloogilise platvormina, vaid üha enam ka ettevõtete strateegia ja kultuuri mõjutajana ning muudatuste käimalükkajana.

„Pariis 2024“ on täiesti piisav eesmärk, et järgnevate aastate jooksul oma IT-platvormid pilve transformeerida, alustades pilve-ERP-st. Siin on mõned tähelepanekud, miks pilve-ERP kasutuselevõtmine on dünaamilises ärimaailmas jätkusuutlikele ettevõtetele parim valik.

Taskukohane ja lihtne rakendada

Vastupidiselt traditsioonilistele *on-premise* ERP-lahendustele (mida hallatakse ettevõtte enda serverites), on pilve-ERP-d suhteliselt lihtne rakendada ja see tasub äriselt kiiremini ära. Eriti hea võimalus on see keskmise suurusega ettevõtetele (Eesti ja Baltikumi turg!), kuna vähendab algkapitali investeringuid ja võtab ära kohustuse investeerida oma serverilahendustesse ning nende hooldamisse. See võimaldab kasutada ERP-süsteemi eeliseid ilma eelarvet suurendamata.

Paindlikkus ja integratsioon

Paindlikkus on kujunenud üheks ettevõtluse kasvu eeltingimuseks. Pilve-ERP-lahendused pakuvad suuremat paindlikkust, ligipäätavust ja lihtsamat integreerimist, mis on vajalik dünaamiliste ärimudelite ja mitmesuguste nõuete toetamiseks. Samuti on need ühilduvad ja hõlpsasti integreeritavad uue ajastu tehnoloogiate, rakenduste, serverite ja süsteemidega. Lahendused võimaldavad töötajatel teabele ligi pääseda igal ajal ja igal pool mistahes seadmega, millel on turvaline internetiühendus. Ja mis veel oluline – pilve-ERP paindlikud funktsionaalsused muudavad selle lihtsamalt skaleeritavaks siinsetele keskmise suurusega ettevõtetele.

Täiustatud turvalisus

Kuna äritegevus globaliseerub, on hädavajalik tagada andmete privaatsus. Võrreldes ettevõtte oma serveri- ja küberturbelahendustega, mis võivad olla alati rünnakutele (millest on näiteid ka Eestis), pakub pilve-ERP suuremat infoturvet ja tagab turvalisema krüptimise. Enamik pilve-ERP-lahendusi vastab standardsetele privaatsuseeskirjadele ja järgib riskiprognoose ning pahatahtlikule tegevusele reageerimiseks mõeldud protseduure.

„**Pariis 2024**“ on täiesti piisav eesmärk, et järgnevate aastate jooksul oma IT-platvormid pilve transformeerida, alustades pilve-ERP-st.

Nutikam äritegevus

Pilve-ERP-lahendused on võrreldes eelmise generatsiooni ERP-lahendustega märkimisväärselt nutikamad ja mastaapsemad. See aitab olla oma äriprotsessides sujuvam ja järjepidevam. *Pilve-ERP*-d töötavad rangete SLA-de (*service-level agreement*, hooldusleping) ja standardprotseduuride alusel, vähendades seisakuid ja suurendades jõudlust.

Uued tarkvaralised parandused ja täiendused värskendatakse pilves automaatselt ning tiheda regulaarsusega, hoides süsteemi ajakohasena ja suurendades tootlikkust. Et pilve-ERP-d hooldavad ja turvavad eksperdid, saavad juhid paremini keskenduda oma põhioskustele ja parandada ettevõtte üldist tulemuslikkust.

Pilve-ERP-lahendused pole mitte ainult kuluefektiivsed ja turvalised, vaid ka paindlikumad, hõlpsasti kasutatavad ja väga vilkad. See loob hea usaldusliku õhkkonna ka ettevõtetele, kes on valmis liikuma varasematelt ERP-platvormidelt nüüdisaegsetele tehnoloogiatele.

Julget pealehakkamist ja edu ERP investeringutes, et täita seatud eesmärgid ja olla jätkusuutlik ning tegus partner oma klientidele ka alanud olümpiatsükli ning ka 2024. aastal!

SISUKORD

Ajakiri Äri-IT ilmub BCS Itera ja Pytheas OÜ koostöös.

Erko Tamuri • BCS Itera
www.itera.ee • erko@itera.ee
Mäealuse 2/1 • 12618 • Tallinn
Tel +372 650 3380

Väljaandja Pytheas OÜ
Projektijuht Taivo Paju
www.pytheas.ee
Tel 50 87 228

Esikaane foto: Kristi Heil
Tagakaane foto:
© Andor Bujdoso | Dreamstime.com

Kui leidsid ajakirjast kasulikke teavet
või tekkis lisaküsimusi, anna palun
sellest teada aadressil itera@itera.ee.

6

Moedoktor
Reet Aus:
trash to trend
ongi lõpuks
trend!



Holm pank,
Eesti noorim pank,
rahvusvaheline ja
innovaatiline

12



Tech Group:
mida vähem sõltub
tootmine inimestest,
seda kindlam on
kliendi teenindamine

16



Wendre:
iga IT-projekt on
tegelikult äriprojekt

20



24

Amserv:
muutunud on
palju, aga tulevik
on põnev



**Rail Baltic
Estonia:** head
tegijad leiavad
ikka üksteist

28



Partner,
hind,
lahendus!



34

Juht on alati majandustarkvara
projekti peamine
eestvedaja



38

Üks hea halb
projektijuht



40

Majandustarkvara juurutus: kui
palju peaks panustama **tellija?** **42**

Juhi äri targalt
pilvepõhise
majandustarkvara
abil



46



48

Tarkvara
kui **teenus**

Töötaja ja juhi
portaal on
tõhus abimees
nii kontoris kui
kaugtööl



50

Mitteresidentide maksuvaba tulu
jooksva arvestamise õigus toob
muudatusi ka TSD-s

51

Muutuvtunnileping
pakub töötajatele
suuremat
paindlikkust
ja sotsiaalseid
tagatiseid

52



54

E-pood ja
majandustarkvara
ühendatud lahendus

nopCommerce

e-poe platvorm
sobib nii väike-
poodnikele kui
ka kaubandus-
hiidudele

56



5 olulist valdkonda tootmisprotsessis,
mida majandustarkvara abil parandada

60

Toiduainetööstuse

protsessid, mis
vajavad hoolikat
jälgimist

62



Energeetika 4.0

64



Mida on
vaja, et
**kauba-
varusid**
edukalt
juhtida?

66



Tööajaarvestus
ja skaneerimine
tootmises

68



Power BI või Bi4D?

70



Majandustarkvara ja
transpordilahendus

72



Mida juhid
mõõdavad
ja miks?

74



Power BI keskne
andmemudel
ehk Power BI
Dataset

76



Moedoktor **Reet Aus:** *trash to trend* ongi lõpuks trend!

VÄÄRTUSTAV TAASKASUTAMINE ALGAS KÜLL MOETÖÖSTUSEST, ENT JÄRGMISTEL AASTAKÜMNETEL HAKKAB SEE PUUDUTAMA IGA ETTEVÖTET.

Kui Eesti esimene moedoktor Reet Aus asus ligi 20 aasta eest kogu hingega propageerima keskkonnasäästlikku moodi, tundus see kui tuuleveskitega võitlemine. Zara, H&M, Mango jt kiirmoe brändid olid saavutanud ikoonilise populaarsuse ning globaalne moetööstus ei lasknud end üksikute hüüdjate häältest häirida.

Ent Reet Aus on märksa kõvemast puust, kui algul paistis. Lööva pealkirjaga – „*Trash to Trend*“ – doktoritööd kirjutades tegi ta väärtustava taaskasutuse teema endale rohujuurteni selgeks. Ta viis oma jätkusuutlikud rõivakollektsioonid Pariisi ja Londoni suurtele moelavadele. 2013. aastal esitles ta maailmale kollektsiooni, mis oli täielikult valmistatud Bangladeshis rõivatehaste tootmisjäädikdest.

2015. aastal tegi ta koos Jaak Kilmiga filmi „Moest väljas“, mis näitas väga selgelt moetööstuse varjupoolt, mida seni väga hästi peideti. Filmis sõidab Reet Aus muu hulgas ühe kiirmoe teksapükste saamisluгу uurides isiklikult Bangladeshis ning asub tegutsema selle nimel, et moetööstuses leiaks aset suurim muutus õmblusmasina leiutamisest alates: et kogu maailma moetööstus muutuks jätkusuutlikuks. Ehk nagu ta ise ütleb, püüab ta päästa maailma moetööstust iseenda käest.



REET AUS – tunnustatud moe- ja teatrikunstnik, teadlane, jätkusuutliku maailma eest võitleja ja kolme lapse ema.

Tema Tallinna Telliskivi kvartali salongstuudios on iga ruutmeeter ära kasutatud: sealt saab osta maailma kõige trendikamaid rõivaid, korrus kõrgemal aga, kuhu pääseb põnevast keerdrepest, valmivad üha uued kollektsioonid. Huvitaval kombel need mitte ei suurenda, vaid vähendavad moetööstuse koletut ökoloogilist jalajälge.

FOTO: KRISTI HEIL

Kuidas see ikkagi juhtub, et üks Eesti naine lihtsalt lendab Bangladeshi ning veenab ühe sõrmenipsuga ära sealse hiigelfirma Beximco peadirektori, kes pöörabki oma tehase seejärel pea peale? Liiga ilus, et olla tõsi!

Täpselt nii see juhtuski, nagu seal filmis oli! Ise olen ka mõelnud, kuidas see nii läks. Aga vahel sa pead lihtsalt õiges kohas olema. Tihti on sellised kokkulepped hästi inimestepõhised. Oleks direktori toolil istunud mõni teine mees, poleks nii läinud. Vaatad inimesele otsa ja te mõlemad saate aru, et see, mida teete, on vajalik ja huvitav ning võib midagi paremaks muuta.

Nüüdseks on mu koostöö Bangladeshi ühe suurima tekstiilitööstusega kestnud juba üheksa aastat. Nad on väga palju sellesse projekti panustanud. Nii palju kui võimalik, tarbivad nad oma jäägid ära. Neil on oma väärtustava taaskasutamise kaubamärk, mis on mõeldud kohalikule turule, samuti disainivad nad ületoodangu ümber.

Väärtustava taaskasutamise ehk upcycling'u propageerimisega oled tegelenud rahvusvahelisel tasemel enam kui kümme aastat. Mis on maailmas selle ajaga muutunud?

Palju on muutunud. Ja koroonakriis kiirendas seda protsessi. Teisest küljest on ikka pikk tee veel minna. Üks

põhiline asi, millest rõivatööstus on aru saanud, on see, et läbipaistmatu tarneahel on väga riskantne. Kindlasti toob see mõistmine tootmist peakontoritele lähemale. Ka kogused on vähenenud. Oleneb, kelle silmade läbi olukorda vaadata, aga jätkusuutlikkuse seisukohalt on küll väga palju positiivseid muutusi toimunud.



Siiski, kui räägime tekstiili- ja moetööstusest, peame aru saama, et siin on kaks poolt. Ühel pool on tootjad Aasias või mõnes muus paigas, kus töäjõud on odav. Teisel pool on võimsad brändid, kes neilt oma tooted tellivad. Kuna nende vahel on puudunud dialoog, siis ongi olukord moetetööstuses nii hull.

Paljud samas ei tea, et tekstiili- ja moetetööstus saastab keskkonda rohkem kui kogu maailma auto- ja lennutransport kokku! Üksnes naftatööstuse keskkonnamõju on tekstiilitööstuse omast hullem. Mind paneb imestama, et me seda tööstusharu nii vähe reguleerime.

Endiselt on valdav olukord, et kuulsate brändide taga olevad suur-korporatsioonid ei võta mingisugust vastutust selle eest, milline on tootmise keskkonnamõju ja mis saab jääkidest. Kuni neid kahte poolt kokku ei seota, ei saagi tööstusharu muutuda. Siin see iroonia peitubki – meie siin Läänes mõtleme ilusaid tooteid välja ja laseme need kusagil valmis teha, kuid kõik, mis sellega kaasneb, jääb sinna maha. Ja siis mõtleme halvustavalt, et miks need Aasia riigid nii räpased on; miks nad üldse meie planeedist ei hooli.

Suurte rõivabrändide vastulobi on muidugi võimas...

On. Vaatame kasvõi, kes on näiteks Rootsis või Hispaanias suurimad maksumaksjad! H&M ja Zara! Loomulikult on neil võim.

Tegelikult on maailmas juba 20 aastat räägitud sellest, et tooteid peaks maksustama keskkonnamõju kaudu, et jätkusuutlikul tootel oleks üldse mingi võimalus turule siseneda! See on ainus mõõdik, tänu millele saad aru, mis see toode tegelikult maksab.

Ja mulle tundub, et see mõttekäik hakkab inimestele vaikselt kohale jõudma. Tõsi, see võtab aega ja selline lähenemine on võõras paljudele, kes otsuseid teevad. Aga järjest rohkem on maailmas kõlama hakanud mõte, et müügile jõuaksid vaid sellised tooted, mida turuletooja suudab hiljem tagasi võtta ja ümber töödelda.

Tõsi, kümne aasta eest tundus, et Reet Aus on maailmas ainus, kes sellest räägib, nüüd...

... nüüd tundub see juba peaaegu

Reet Aus on teinud upmade tehnoloogia abil bändisärgid ka Svjata Vatrale.



FOTO: ALAR TRUU, ÖHTULEHT/SCANPIX



MOEKUNSTNIKUST ETTEVÕTJA. Või vastupidi? Fotomeenus 2019. aastast, mil kollektioone kavandati veel eelmises, üsna kulumud välimusega kontoris. Ent moedisaineri ideede lennukust kulumud krohv küll ei piira.

normaalsus. Väga palju on üldpilt selle ajaga paremaks läinud!

Euroopa rohelepe on esimene suurem samm selles suunas?

Jah. Seal kasutatavad terminid *ringmajandus* ja *ringdisain* tähendavadki sisuliselt seda, et kui keegi on ostnud näiteks Zara toote ning ühel päeval ei taha seda enam, viib ta selle nende poodi tagasi. Ja Zara teeb sellest uue toote või materjali. See ongi ringdisaini eesmärk. Siis ei ole vaja enam lahendada lõputult seda keskkonnamõju probleemi, vaid see on lahendatud juba toote väljamõtleamise ajal.

Ringdisain hirmutab küll esialgu paljusid. Ehk ka seepärast, et kõik see, mis on seotud ümbertöötlemisega, tundub olevat seotud jäätmekäitlusega. Aga tegelikult ei peaks meil jäätmeid üldse tekkima. Täpselt nii, nagu ei teki jäätmeid loodusel, ei peaks neid tekkima ka inimestel.

KES ON KES **Reet Aus**

- Reet Aus on teist põlve moe- ja tekstiilikunstnik ning ühtlasi tunnustatud teatri- ja filmikunstnik.
- Sündis 1974, lõpetas 1997. aastal EKA moekunsti eriala ning 2011 kaitses samas doktorikraadi.
- On ettevõtja, kes pakub omanimelise brändi all väärtustava taaskasutamise printsiibil loodud rõivaid. Suurimad turud on Eesti, Saksamaa, Šveits ja Austria ning Soome. Hubane salong-õmblustöököda asub Tallinnas Telliskivi loomelinnakus.
- Ta on ka EKA jätkusuutliku disaini ja materjali laboris vanemteadur.
- On loonud kostüümid filmidele „Detsembrikuumus“, „Tabamata ime“, „Tallinna kilud“ jt, samuti kujunduse ja kostüümid mitmele teatrilavastusele, sh „Meie, kangelased“, „Armastus ja informatsioon“, „Lapsed“.
- Aastate jooksul on teda tunnustatud paljude preemiatega nii teatri- kui moekunsti alal. 2016 sai ta Valgetähe ordeni ning 2017. aastal nimetas Nordic Business Report ta Põhjamaades 20 kõige vastutus-tundlikuma juhi hulka.
- Kolme lapse ema.



Nool Reet Ausi tooteil pole juhus

Populaarsed nooled Reet Ausi tooteil pole tõesti juhus. Asi sai alguse kümme aastat tagasi, kui Bangladeshi tekstiilitehase tootmisjääkidega katsetati esimest T-särki ja tehnilistel põhjustel valmiski noolekujuline disain.

Sellest noolest sai Reet Ausi brändi sümbol, mis sümboliseerib väärtustavat taaskasutust ehk tootmisjääkide väärtuse tõstmist disaini kaudu.

MIS ON MIS

Väärtustav taaskasutamine ehk *upcycling* tähendab tootmisjääkide disainijärgset suunamist tootmisse. Tavalises masstootmises tekib tootmisjääke ligi 20%, mis viiakse prügimäele või põletatakse.

Tootmise vastavust väärtustava taaskasutamise põhimõttele kinnitab UPMADE sertifikaat, mille on loonud Reet Ausi meeskond. Kui palju vähendab väärtustav taaskasutamine survet loodusele, näitab Reet Ausi kollektsioon: iga rõivaese selles säästab keskmiselt 75% veest ja 88% energiast, mis kuluks uue toote tegemiseks. Kui arvestada vett liitrites, kulub paari teksade tegemiseks (puuvilla kasvatamisest kokkuõblemiseni) 8000 – 11 000(!) liitrit magevett. See aitab mõista, miks Kaspia meri on katastroofiliselt kokku kuivanud.

Sul võib olla lõputult ideid ja oletusi, aga kui sa neid praktikas ei rakenda, siis nad pole midagi väärt.

Eesmärgiks on luua ainult selliseid tooteid, mida saab hoida materjalina ringluses. Viskoos on üks selline materjal, mis on keskkonnasäästlikult ümbertöödeldav. Paned selle uuesti potti, tuleb uus kiud ja teed uue toote. Ent selleks peaksid olema tooted disainitud monomaterjalist (see tähendab, et pluss on 100% viskoosist või 100% puuvillast).

Kogu see teema on päris keeruline ja kompleksne. Kui sa küsid viie inimese käest, mis on jätkusuutlik majandus, siis saad suure tõenäosusega viis eri vastust. Samuti ei ole praegusel juhtide põlvkonnal hariduslikku tausta, et mõista, kuidas muuta üks hästi toimiv suur ettevõtte ringseks ettevõtteks. See tähendab üsna põhjalikku analüüsi ja protsessi, mida kolme kuuga ära ei tee. Aga oluline on sellega alustada. Ja see ei puuduta ainult moetööstust, vaid majandust tervikuna.

Samas ootavad inimesed iga aasta, et keegi ütleks, milline värv nüüd moes on.

Värvid ja lõiked on ju puhtalt loovuse küsimus, see saab kõik jätkuda. Oluline, et teeksime seda mõistlikult, ringdisaini põhimõtete järgides. Tahaksin küll mõelda, et Reet Ausi kaubamärgiga tooted on samuti moetooded, kuigi rakendame oma tegevustes ringdisaini ideed.

Kas oled plaaninud korraldada nii nagu Greta Thunberg mõne suure rahvusvahelise aktsiooni, et ringdisaini teemale tähelepanu tõmmata?

Ma olen ikkagi oma loomult disainer, mulle meeldib praktilise tegevuse kaudu muutust ellu tuua. Kindlasti peab olema ka selliseid inimesi nagu Greta, aga minu tugevus ja ennekõike huvi on teises kohas. Hinges olen ikka

uurija – mulle pakub huvi, kuidas protsesse muuta. Selleks pead käed mustaks tegema. Mulle meeldib n-ö töö põllul. Sul võib olla lõputult ideid ja oletusi, aga kui sa neid praktikas ei rakenda, siis pole nad midagi väärt.

Millised uued projektid on lähiaastail plaanis?

Hakkame Jaak Kilmiga tegema uut filmi. Seekord viib rännak meid hoopistükis Aafrikasse, kuhu jõuavad Euroopa ja Ameerika kasutatud rõivad – meie prügi. Vaatame, mis selles prügist seal saab.

Saime just KIKist toetuse, et hakata EKA, TalTechi ja Viljandi Kultuuriakadeemiaga koostöös materjaliarendusega tegelema ehk lahendama siin kasutatud rõivaste probleemi. See, millele meie keskendume, on materjaliarendus ja disain.

Järgmine samm, millele keskendume suve teisest poolest, on Reet Ausi brändiga saksakeelsele turule sisenemine – Saksamaa, Šveits, Austria. Saksakeelsed riigid on kuidagi orgaaniliselt kasvanud Eesti järel suurimaks turuks. See näitab, et potentsiaali on ja võiks proovida suuremat turuosa võtta.

Milline on Reet Ausi kaubamärgi kõige populaarsem toode? Teksapüksid?

Ei ole – hoopis noolesärk! Eks praegune aeg on selline, et inimesed liiguvad mugava riietuse suunas. Ja viimase aasta jooksul polegi ju ülikonda ja lipsu vaja olnud, võib-olla ainult poliitikutel. Seetõttu meie tootevalik on teadlikult hästi mugavale elustiilile keskendunud. T-särk ja teksapüks, veidi kleite sinna juurde. Aga me sõltume ka sellest, millised on suurte tehaste ülejäägid. Kui tehas toodab T-särke, siis toodame meie ka T-särke, muud materjali sealt võtta pole. Kuna meie missioon on teiste järelt koristada, siis saame koristada seda, mida parasjagu võtta on.

Ja need Aasia tehased, mille jääkidest uued rõivad sünnivad, peavad vastama endiselt kindlatele nõuetele?

Ikka. Tehased, kellega töötame, on sertifitseeritud vastavalt väärtustava



20. august 2020. Eesti president Kersti Kaljulaid koos abikaasa Georgi-Rene Maksimovskiga Eesti taasiseseisvumispäevale pühendatud presidendi vastuvõtt Kadrioru lossis roosiaias. Kleidi autor on Reet Aus.

taaskasutamise nõuetele, mille oleme ise välja töötanud. Meile on väga oluline, et info tootmise kohta oleks läbipaistev ja selge, et me teaksime, mis materjalid need on. See eeldab, et käid vahepeal vaatamas, kuidas asjad liiguvad. Paar uut tehast, kellega oleme koostööd alustanud, ootavadki sertifitseerimist.

Mida iga inimene võiks homme rõivaste ostmisel midagi teisiti teha?

Soovitaksin mõelda, kellele oma raha anda. Nende kaubamärkide juurest, mille puhul ma ei saa kindel olla, kus ja kuidas need asjad on toodetud ja mis neist pärast saab, mina ise asju ei ostaks. Kui juba paljud inimesed nii teeks, oleks see suurtele moebrändidele selge märguanne, et on aeg midagi teisti teha.

Olen olnud Peruu, India ja Bangladeshis slummides. Kui sellistes kohtades ära käid, siis see muudab kardinaalselt su arusaama inimeseks olemisest. Kui oled näinud, kuidas seitsmeaastased lapsed trükivad kuulsa kiirmoe brändi T-särke, siis pärast seda sa ei lähe poodi ja ei osta seda särki.

Bangladeshis tootmispiirkondades pole rohelust – ei muru, kuid ega põõsaid. Põhimõtteliselt sõidavad tekstiilijäätmete kuhjade vahel. Lapsed mängivad nende toksiliste tekstiilimägede otsas, sead söövad neid jäätmeid. Kogu see keemia, millega kangaid on töödeldud, imbub pinnasesse ja vette. Ent kui see kõik juhtub sinust kaugel, siis ongi raske mõista, et see, mis toimub Bangladeshis, Usbekistanis või Peruus, mõjutab meid väga otseselt, sest planeet on ju üks. Inimesed võiksid ühel hetkel sellest aru saada. ■

Kuhu kaob raha?

Põhjusti, miks Aasia ja Lõuna-Ameerika tekstiil- ja rõivatööstus kasutab lapstööjõudu ning paiskab toksilised tootmisjäätmed loodusesse, aitab mõista kasumi ebaproportsionaalne jagunemine: umbes 100-euroste Tommy Hilfigeri teksapükste tehastest väljamüügi hind on veidi üle 1 dollari.

Holm pank:

Eesti noorim pank,
rahvusvaheline ja
innovaatiline

Ilma suurema kärata tegutsev Holm pank on pandeemiale vaatamata pannud sisse täiskäigu. Hoiule on võetud eestlaste, sakslaste ja austerlaste säästud, Lätis kogutakse tuntust järelmaksu ja autolaenu turul, Rootsis pakutakse digitaalset krediitkaarti ning järgmine sihtgrupp Eestis on keskmised ja suured ärikliendid.





BCS Itera AS
juurutas ettevõttes
**Microsoft
Dynamics 365
Business Central**
majandustarkvara
ja palgaarvestuseks
Palk365 mooduli.



ROUL TUTT,
äriarendusjuht

Holm pank on suure tõenäosusega ainus Eesti pank, kes leidis vähem kui aastaga Rootsist mitu tuhat klienti. Need inimesed on iga panga jaoks magus segment: peamiselt 20–50-aastased, kel vajadused-soovid kõige suuremad. Sellist klienti huvitavad mööbel, jalgrattad, lastekaubad, rõivad, kodutehnika... Uudne digitaalne krediitkaart, mida Holm pank Rootsisis pakub, sarnaneb olemuselt veidi siinsele Liisi järelmaksule, aga on veelti mugavam: laed äpi telefoni, määrad krediidisumma ja tagasimakse perioodi ning võid ostu ära teha. Hiljuti lisandus Holmi digitaalsesse äppi unikaalne võimalus lisaks digitaalsele krediitkaardile kanda laenusumma otse inimese pangakontole.

Rootsi minek on selge märk, et alles 2019. aastal pangalitsentsi saanud Holmi ambitsioonid ulatuvad Eesti piiridest kaugemale. Julgust annab kõva kogemus: ehkki pangastaaži on vaid kaks aastat, on finantsettevõttena tegutsetud juba üle veerand sajandi. Liisi kaubamärgi all pakutakse järelmaksu juba 1995. aastast. Eestist ei leia naljalt kauplust või e-poodi, kus Liisi järelmaksu vormistada ei saa – seda pakub üle 2000 ostukoha. Aja jooksul enam kui 350 000 teenindatud klienti on pagas, mille üle võib iga ettevõtte ühe olla.

„Liisi järelmaks on olnud läbi aegade Eestis väga tugeval positsioonil, kuid me võitleme kõik ühe ja sama piiratud kliendibaasi nimel. Panga sünnist alates oli meil selge eesmärk, et pank ei tehta ainult Eesti turule,“ ütleb panga äriarendusjuht **Roul Tutt**. „Otsustasime, et laieneme rahvusvaheliselt ning peavad tekkima uued turud.“

Järelmaksu pakkumine Läti poodides oli loogiline samm, sest Holm panga omanikul, Haapsalu ettevõtjal **Arne Veskel** oli seal juba ettevõtte olemas. Turuosa on praegu Lätis veel väike, aga see kasvab stabiilselt. Ent Soome turu asemel, kuhu Eesti ettevõtted kipuvad kergekäeliselt minema, valis Holm välja hoopis ambitsioonika Rootsi. Ehkki see turg pole kergete killast, oli seal olemas mitu eeldust: Rootsi tarbijad on krediittoodetega harjunud, pikalt kestnud majanduskasv on soodustanud tarbimise kasvu,

sissetulekud on kõrged, maksekäitumine üldjuhul hea. Kuna tegemist on digitaalse tootega, oli oluline ka mobiilse interneti kasutamise teadlikkus ja laialdane levik.

Ka klientideni jõudmiseks on Rootsisis kasutatud just digitaalset kanaleid. „Sihtisime Rootsisis väga täpselt neid, kes tunnevad end digimaailmas koduselt,“ räägib panga turundusjuht **Anu Art**. „Meie kanaliteks olid Facebook, Instagram, Google'i väljundid, App Store jne... Uustulijana Rootsi turul alustasime toote tutvustamisest: mida digitaalne krediitkaart endast kujutab ning miks võiks keegi seda vajada.“

Ja veel. Holmi kogemus Rootsisis näitab, et inimesed ei eelista enam alati oma harjumuspärast pankat. Vastupidi, pangatooted muutuvad üha rahvusvahelisemaks. Digitaalne krediitkaart on Holm panga jaoks suur võimalus. Paralleelselt positsiooni kindlustamisega Rootsisis valmistataksegi digitaalse krediitkaardi lansseerimist ette juba järgmistes Euroopa riikides.

SAKSA JA AUSTRIA ELANIKE HOIUSED

Teine kinnitus sellele, et pangatooted on üleöö rahvusvaheliseks muutunud, on Saksa ja Austria hoiustajate säästude hoidmine Holm pangas. Rahvusvaheliselt turult jõuavad hoiused Holmi tänu Raisini vahendusplatvormile, kes haldab muu hulgas ka Siemensi kontserni töötajate pensioniraha ning vahendab lääneeurooplaste sääste mitmetesse, sealhulgas Baltikumi pankadesse.

Hoiustajate turvalisuse tagab Euroopa Liidu hoiuste tagamise seadus, mille järgi kehtib krediidi-asutustes 100 000 euro ulatuses hoiuste garantii. Seetõttu julgevad ka sakslased ja austerlased oma miljonid 100 000 euro kaupa mitmesse pankat paigutada, sh Holmi.

Tänaseks 90 miljoni eurose bilansimahuga Holmi hoiustajatest moodustavad kaks kolmandikku lääneeurooplaste, ülejäänud siinsed hoiustajad.

KLIENDIGA KOOS

Holm pank jätkab Liisi kaubamärgi all juba tuntud teenuste pakkumist: järelmaks, väikelaen ja krediitkaart. Värske kaubamärgi Holm all

„Oleme rahul, et saame valida töötamise aega ja asukohta ning jagada õigusi üle pilve. Programm on kasutajasõbralik ja seda on võimalik vajaduspõhiselt oma käe järgi sättida.“



FOTO: LIIS TREIMANN

hoiustatakse klientide sääste, pakutakse virtuaalseid krediittooteid ning ettevõtetele äri-laene. Esialgu on klientideks peamiselt väikeettevõtted, aga siht on tuua klientide hulka ka märksa suuremad äriühingud.

Selleks ei ole pangal erilist imevõimet. Või, nagu on väga selgelt öelnud ettevõtte asutaja Arne Veske, üks imevõime siiski on: teenindada kliente väarikalt ja viisakalt. Panga tegevjuht ja juhatuse esimees **Rauno Klettenberg** selgitab: „Küsimus on selles, kuidas sa kliendiga käitud. Kas ajad lepingus näpuga järke või püüad teda mõista ja saada aru, et raskused on ajutised. Klienti ei jäeta meil saatuse hooleks ka keerulistel aegadel, majanduse madalseisudest püütakse koos läbi minna – see on meie kliendibaasi järjekindlalt kasvatanud.“

Holm pangal ei ole kontoreid, suhtlus kliendiga käib interneti ja telefoni teel. Selles nähakse pangas eelist, mitte

puudust. „Näost näkku suhtlemine ei ole tänapäeval enam kuigivõrd oluline. Peame olulisemaks, et kliendi finantsküsimus saaks kiire vastuse,“ ütleb Klettenberg. Seetõttu ei ole ka koroonaaeg panga äritegevust märkimisväärselt mõjutanud – ei ole pangasaale, ei ole ka sulgemisprobleeme.

Selleks et aga vastata tänapäeva panganduse ühele kõige tähtsamale nõudele – pakkuda kliendile just temale sobivat pangatoodet kiirelt ja mugavalt –, on investeerimine tehnoloogilistesse lahendustesse möödapääsmatu.

TEHNOLOGIAS VALITI EBATAVALINE LAHENDUS

Vanematelt pankadelt kõlanud ennustused, et Holm pank ei hakka iialgi pangana tegutsema, sest IT-lahendus, mida üks tänapäevane pank vajab, käib uuele alustajale rahaliselt üle jõu, ei pidanud paika.

„Tõsi, lahendused, mida teised pangad kasutavad, ongi kallid,“ tõdeb Holmi IT-juht **Alvar Pihlapuu**. „Kuid suured pangad on tihti oma tehnoloogilisse pärandisse kinni jäänud. Seda on kallid ülal pidada, aga veel kallim on sellest loobuda. Seetõttu kantaksegi seda endaga kaasas.“

Tema sõnul olid Holm panga omanik ja nõukogu nõus uue ning innovaatilise pangasüsteemi nullist üles ehitama. Ilmselt mängis siin rolli ka TTÜ haridusega Arne Veske tehnoloogiahuvi, kes oli sinasõber arvutitega juba sel ajal, kui need olid toasuured. „Lihtsalt öeldes – Holm pangal ei ole oma servereid, kogu infrastruktuur on koodina Amazoni pilvekeskkonnas skaleeruvalt üle kõigi toodete ja riikide. Me ei pea mõtlema, kuidas piiriüleltselt koormust jagada ja andmeid tõsta,“ ütleb Pihlapuu.

„Peaaegu aasta oleme uut süsteemi arendanud ja kaks põhitoodet kolmest – väikelaenu ja krediitkaart – on juba uue süsteemi peal, järjekorras ootab järelmaks. Viimase partnerliides on plaanis võimalikult kasutajasõbralikuks muuta.“

Sealt edasi on tee lahti kõikide toodete ja riikide lõikes: kogu tehnoloogia on lahendatud automaatse paigalduse ja automaattestidega, mis võimaldab arendustsükli kokku hoida testijate ja analüütikute aega.

Eks see tähendas ümberharjumist ja -õppimist kõigile pangatöötajatele ja kõik ei ole alati sugugi lihtsalt läinud. Aga tänaseks ollakse harjunud sellega, et IT arendusprotsess on agiilne – äripoolle inimesed on kaasatud, andes vajaliku sisendi pangaäri vajadustest. IT pool teeb lahenduse valmis ning kohe pannakse see ka proovile.

IT-juht tänab kolme tugevat partnerit: ERP-lahendust pakkuvat BCS Itera ASi, *backend*'i alal ühte tugevaimat tegijat Codeborne OÜ-d ning *frontend*'i partnerit Mountbirch OÜ-d, kellega koostöös on uued lahendused välja töötatud.

Panga finantsarvestus käib Dynamics 365 Business Centrali programmis. Tänu sellele, et Amazoni pilv on seotud otse Microsofti omaga, käib raamatupidamine pilvepõhiselt. „Oleme rahul, et saame valida töötamise aega ja asukohta ning jagada õigusi üle pilve. Programm on kasutajasõbralik ja seda on võimalik vajaduspõhiselt oma käe järgi sättida. Igapäevaselt kasutame kõiki mooduleid, välja arvatud laofunktsioon, sest pangal ladu ei ole,“ ütleb finantsjuht **Kristi Luite**. „Vanasti toimisid pangasüsteem ja pearaamat teineteisest eraldi ning teatava regulaarsusega tuli süsteemid omavahel klappima saada. Sisekontrolli mõttes võis kaasnedu puudujääke. Nüüd, mil BCS Itera pilved ära ühendas, tehakse portfelliidega seotud kandeid regulaarselt päevavahetusel ja need liiguvad otse meie raamatupidamissüsteemi. See on arvestatav inim- ja ajaressursi kokkuvõtte. Konsolideerimiseks vajalik info on ematettevõtte jaoks pilves igal ajahetkel kättesaadav, selle monitoorimine käib igapäevaselt. Arenduse praktiline kasu seisneb selleski, et juhtimisaruandlus on reaajas olemas, oleme operatiivsemad ja saame teadlikumalt otsuseid teha,“ lisab ta.

Nii et varustatuna uue tehnoloogiaga, on Holm panga meeskond täis tahtmist kasvada ja areneda, sest mõnedki viimaste aastate arengud on olnud panga jaoks väga soodsad. „Näiteks oleme viimase pooleteise aasta jooksul näinud e-kaubanduse tõusu. Ja seda arengut enam tagasi ei pööra, inimesed on harjunud kaupade ostma kaugelt ja mugavalt,“ selgitab Klettenberg. ■



HOLM BANK AS – väarika ajaloo ettevõte

2019. aasta oli Haapsalu ettevõtjale, panga asutajale ja omanikule Arne Veskele märgilise tähendusega – sündis Holm Bank AS ja esimesena Eestis sai ettevõtte krediidiasutuse litsentsi Euroopa Keskpanngalt, mis võimaldab pakkuda finantsteenuseid kõikjal Euroopas.

Panga nimi pole juhuslik. Holmiks kutsutakse Haapsalu kandis väikesed saarekesi, mida leidub meres ohtralt. Ehkki nii mõnelegi on see nimi Eestis veel vähe tuntud, on pangal igati väärikas ajalugu. Selle eelkäija Koduliising OÜ on pakkunud Liisi järelmaksu juba 1995. aastast, seda võimaldab siin enam kui 2000 kauplust ja e-poodi. Koostöölepe on sõlmitud rohkem kui 1000 poepidajaga.

Uue panga tegevjuhi kohale asus 2019. aastal Rauno Klettenberg, kes on finantssektoris tegutsenud üle 15 aasta, sh juhtinud Handelsbankeni siinset filiaali ja Tallinna Väärtpaberibörsi.

Panga 2020. aasta koondkasum oli 1,065 miljonit eurot, millest ematettevõtte aktsionäri osa 1,27 miljonit eurot. Eelmisel aastal teenitud omanikutulu ettevõttest välja ei võetud.

Tech Group:

mida vähem sõltub
tootmine inimestest,
seda kindlam on
kliendi teenindamine

Tootmise automatiseerimise seadmete ja tootmisliinide projekteerimise, valmistamise ning järelhooldusega tegelev AS Tech Group näeb hetkel suurt kasvuvõimalust, panustades tugevalt organisatsiooni arendamisse. Tegevjuhi **Martin Sutropi** sõnul on koroonaa seejuures kiirendanud automatiseerimislahenduste ja robotite kasutuselevõttu.

MARTIN SUTROP,
Tech Groupi tegevjuht



BCS Itera pikaajaline klient juurutas uusima **Microsoft Dynamics 365 Business Central**

majandustarkvara, mis katab kogu tarneahelat. Lisaks finantsile, ostule, müügile ja laole kasutatakse ka projektitootmiseks tootmismoodulit ning palgaarvestuseks lahenduse moodulit

Palk365.

Tootmises on ärikriitilised protsessid tootmise ja ostuplaneerimine.



Koroona ei jätanud muidugi eelmisel aastal meidki puudutamata, sest paljud ettevõtted peatasid tootmisliinidesse investeerimise. Lisaks pani mõni klient oma tootearendusprojekti ootele. Aga usume sellest hoolimata, et tulevik on võimalusterohke. Koroonaga on kiirendanud automatiseerimislahenduste ja robotite kasutuselevõttu: mida vähem sõltub tootmine inimestest, seda kindlam on klientide teenindamine. Ja seda nii järgmiste koroonalainete kui uute võimalike pandeemiade ajal,” ütleb Sutrop.

Ta lisab, et Tech Groupi meeskond näeb võimalusi ka masinaehituse äris, kuna koroonaga tõttu on paljud ettevõtted hakanud mõtlema sellele, kuidas ja kellega oma tooteid välja arendada ning kus neid valmistada. „Meil käib praegu mitu koostööprojekti, mis lubavad lähiajaks korralikku kasvu. Automatiseerimine ja robotiseerimine hoogustuvad, sest selline on tööstuse üldine trend. Näeme palju kasvuvõimalusi ja oleme seetõttu korralikult panustanud ka organisatsiooni arendamisesse. Oleme seni tegelikult võtnud väga väikese osa sellest turust, mida võiksime võtta. Tahame pakkuda aina keerulisemat toodet ja teenust, arendada kompetentsust ja koolitada töötajaid – ainult nii saame konkurentidest sammu võrra ees olla.”

„Selleks et pidevalt muutavas olukorras mõistlikke juhtimisotsuseid vastu võtta, on tänapäevane ERP-süsteem hädavajalik.”

Aastate jooksul on Tech Group juba palju kasvanud ning järgmisel aastal plaanitakse tõsta tootmisvõimsust ja avada uus tehas. Konkurentsivõime suurendamiseks pööratakse suuremat tähelepanu digiarengule ja ERP-l on selles väga tähtis osa.

„Kõige aktuaalsemad proovikivid on seotud tarneahelatega. Meie loodavad nutikad masinad ja tootmisliinid koosnevad üldjuhul tuhandetest unikaalsetest komponentidest ning praegu on probleem, kuidas kõik need osad õigeaegselt kätte saada. Tarneajad ja -tingimused, millega harjunud olime, on viimase poole aasta jooksul kardinaalselt muutunud. See omakorda aga nõuab meeskonnalt suurt pingutust, sest kliendid peavad oma masinad ja liinid ju siiski lubatud ajaks kätte saama. Selleks et pidevalt muutavas olukorras mõistlikke juhtimisotsuseid vastu võtta, on tänapäevane ERP-süsteem hädavajalik,” selgitab tegevjuht.

MIDA AASTA EDASI, SEDA LADUSAMALT TARKVARA VERSIOONIUUENDUSED LÄHEVAD

BCS Iteraga seob Tech Groupi väga pikaajaline koostöö: esimene ERP-süsteem sai juurutatud koostöös juba 15 aastat tagasi. „Oleme saanud pidevalt vajalikku tuge ja selle aja sisse on jäänud ka mõned versioonivahetused. Seni on koostöö kulgenud sujuvalt, nii et ma pole näinud vajadust mõne teise teenusepakkuja järele,” räägib Sutrop. „Versioonivahetuste kohta võiks öelda, et mida aasta edasi, seda ladusamalt need lähevad. Peamiselt on see kindlasti tänu tarkvara enda arengule, mis lubab neid märksa valutumalt läbi viia. Kui esimesed vahetused enam kui kümme aastat tagasi olid võrreldavad uue tarkvara juurutamisega, siis nüüd on seis hoopis teine.”

Tech Group tegi esialgse valiku toona Navisioni nime kandnud lahenduse kasuks rohkem kui 15 aastat tagasi. Selle aja jooksul on



äri vajadused muutunud ja seetõttu on tegelikult mitu korda kaalutud ka alternatiivseid tarkvaralahendusi. Siiski on alati jõutud järeltulele, et NAV on kõige sobilikum. Peamine mõjutaja nende otsustuste juures on olnud selle seadistamisvõimalused, mis vastavad täpselt Tech Groupi vajadustele.

Uute lahenduste sisseseadmine mõjub inimestele erinevalt. „Kuna meil on päris palju töötajaid, siis on loomulikult ka mitmesuguseid reaktsioone: mõnele meeldib vana sissejuurdunud viis, teine tervitab rõõmuga just uusi võimalusi. Juurutus- või versioonivahetusprojekti juures mängib kindlasti suurt rolli see, kuidas majas lahendus vastu võetakse. Kui ettevalmistused on sujunud eeskujulikult, mis tähendab, et enne *live*’i minekut on korraldatud piisavalt teste ja koolitatud kasutajaid, on vastuvõtt kindlasti tunduvalt sujuvam,“ kõneleb Sutrop. „Lõpuks toimuvad versioonivahetused ikka selleks, et protsesse lihtsamaks teha ning laiendada toimingute automatiseeritust. Kui projekt on professionaalselt läbi viidud ning kasutajad näevad reaalselt kasutegurit, on meelestatus ka positiivne.“

Peamine ootus seoses uue versiooniga on see, et töötajad saaksid teha rohkem tarka tööd ja vähem klikke ERP-s. Lisaks on muidugi uuel versioonil teatud funktsionaalsused, mida eelmises versioonis polnud. Peale selle

sobib Tech Groupi meeskonnale ka varasemast suurem integreeritus teiste Microsofti toodetega.

VABADUS TEHA SEDA TÖÖD, MIS TOOB SÄRA SILMA

Augusti alguses alustas Tech Groupis tööd ettevõtte 100. töötaja. „Värbame praegugi pidevalt innukaid spetsialiste juurde nii mehhaanika, elektri, automaatika kui ka tarkvara vallas,“ ütleb Sutrop ja lisab, et töötajate areng on juhtkonna jaoks hästi oluline. „Innustame neid edasi püüdlema ja pakume arenemiseks mitmeid võimalusi. Soovime pakkuda inimestele vabadust teha just neid asju, mida nad tegelikult teha tahavad. Loomete tehastele nutikaid automaatikalahendusi ja aitame ettevõtetel uusi tarku masinaid turule tuua. Lisaks on meil töötingimused väga paindlikud, tööaeg lepitakse kokku meeskondades ja tööpäev võib alata näiteks vahemikus 5.30–9.00.“

Tech Group tegelebki peamiselt kahe valdkonnaga: tootmise automatiseerimise ja masinaehitusega. Tootmisettevõtetele pakutakse „võtmed-kätte“ automatiseerimis- ning robotiseerimislahendusi. Klientideks on suurkorporatsioonid, kellel on pikk automatiseerimiskogemus ja kes teavad täpselt, mida nad vajavad, aga samas ka neid ettevõtteid, kellel veel automatiseerimiskogemust puudub. Tech Groupi insenerid pakuvad nii täislahendusi kui ka järelhooldust ja tuge. Masinaehituse puhul aidatakse maailma tipus olevatel tehnoloogia- ja masinaehitusettevõtetel arendada ja valmistada uusi tooteid. 95% ettevõtte toodangust läheb ekspordiks, mille põhiturgudeks on Soome ja Saksamaa.

Tech Groupi suurem visioon on teha masinaehitus ja automatiseerimine kõigile kasulikuks ja kasumlikuks, et kliendid saaksid tegeleda sellega, mis loob neile tegelikult väärtust. ■

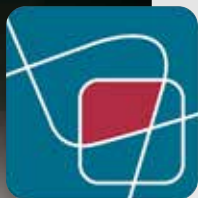
„Lõpuks toimuvad versioonivahetused ikka selleks, et protsesse lihtsamaks teha ning laiendada toimingute automatiseeritust.“

OSKAR MUST,
IT vanemspetsialist

ERKKI JUCKUM,
tehnoloogiajuht

LIISA ALEKASK,
personalijuht





Ligi 600 töötajaga Wendre AS võttis kasutusele **Palk365** ja **Personal365**, mis liidestati majandustarkvaraga **Dynamics 365 Finance** ja **Operations**.

Ettevõtte väljakutseks on keeruline tasustamis-süsteem, kus on kasutusel palju erinevaid tasuliike ja tähtaegu.

Wendre: iga IT-projekt on tegelikult äriprojekt

1. juuni oli Wendre jaoks väga vastutusrikas päev: kogu ettevõtte – nii müügi-, tootmis- kui ka laopool – alustas nullist täiesti uue majandustarkvaraga. Personalihalduse ja palgaarvestuse jaoks võeti samuti kasutusele uus moodul Palk 365 ja Personal 365. Lihtne see ei olnud, aga ettevõtte töötajad tulid toime ning nüüd saab Eesti kogemust kasutada teisteski riikides. Suurest sammust rääkisid Wendre grupi juhatuse liige ja tehnoloogiajuht **Erkki Juckum**, personalijuht **Liisa Alekask** ning IT vanemspetsialist **Oskar Must**.

Wendre on üks meie väheseid ettevõtteid, mida koroonaviirus mõjutas mitu kuud enne ülejäänud Eestit, juba 2019. aasta lõpus. Aasias pandi kinni mitu suurt toorainetehast ja see tähendas tõrkeid tarnetes. Teine tagasilöökk tuli klientide poolelt – hotellid tühjenesid ja suured kaubandusketid, kus oli ka Wendre kaup müügil, pidid ukseid sulgema.

Ent täielikult ei seiskunud Wendre tootmine mitte kordagi. Kokkuvõttes on nõudlus tekkide-patjade järele hoopis kasvanud, sest neid vajavad märksa suuremates kogustes nüüd haiglad. Jätkub ka arendustöö, mille käigus Wendre spetsialistid töötavad rahvusvaheliste klientide jaoks välja innovaatilisi tooteid, mh näiteks patju-tekke, mis on tehtud ümbertöödeldud plastpudeleist. Siiski on viimane poolteist aastat nõudnud ettevõtte inimestelt päris suurt paindlikkust ja kohanemisvõimet.

Ent kõik koroonaga seonduv ei ole olnud neile kaugeltki suurim proovikivi. Nimelt võttis tänavu 1. juunist Wendre Eestis kasutusele uue majandustarkvara (ERP – *enterprise resource planning*) ja ühekorraga kõigis põhivaldkondades: ladu, planeerimine, tootmine, ost-müük. Personalihalduses ja palgaarvestuses tuli kasutusele moodul Palk 365 ja Personal 365, kus asjaosalistel tuli samuti kõik nullist selgeks õppida.

Ja nagu see oleks veel kõik liiga lihtne olnud, toimus samal ajal ka jagunemine – senine Wendre AS jagunes patju-tekke tootvaks Wendreks ning madratseid-voodeid valmistavaks Wendre Beddinguks.

ÜHTNE MAJANDUSTARKVARA KOGU GRUPIS

Uus ühtne majandustarkvara võetakse kasutusele kogu Wendre grupis, mis hõlmab seitset riiki. Arhitektuuriliselt tähendas see, et ERP-süsteem tuli disainida nõnda, et see töötaks kõikides neis riikides. Valik langes MS Dynamics 365 Finance & Operationsi kasuks ja selle juurutamist alustati Eestist.



FOTOD: WENDRE

„Iga uuendusega tuleb hoida avatud meelt – me liigume paindlikkuse poole ja kõik on uutes programmides ise testijad ja katsetajad.“

„Wendre Grupis oli kasutusel kolm ERP-süsteemi, eesmärk on aga katta kõik ühega, et tekitada kogu grupis ühtne info, statistika ja analüütika,“ räägib Wendre grupi juhatuse liige ja tehnoloogiajuht Erkki Juckum. „Eestit ei valitud pilootmaaks mitte seetõttu, et Wendre tehnoloogiajuht elab siin ja kogu grupi IT-juhtimine käib Pärnust, vaid sellepärast, et Eesti on kõige suurem ERP-süsteemi omanik ja kasutaja.“ Kuna grupp on rahvusvaheline, siis otsiti ERP juurutuspartnerit rahvusvaheliselt. „Valisime välja TieotoEVRY, saime Euroopa ühe suurima IT-firma näol väga tõsiseltvõetava partneri,“ lisab Juckum.

Arvestades, et uues ERP-s hakasid 1. juunist toimuma nii müük, tootmine kui ka logistika ning lisaks kogu asjaajamine üle maailma asuvate tarnijatega, olid riskid, et tõrke puhul võib tehas seiskuda, päris suured. Seda ei juhtunud. Wendre toimis edasi, küll langes esimestel nädalatel saadetiste väljastamise tempo. Nii et kes sattus

Pärnus Wendre avarasse tootmis-hoonesse jaanipäeva eelsetel nädalatel, nägi logistikuid ja IT-spetsialiste veel hilistel öötundidelgi tööl, et laoseadistused võimalikult kiirelt korda tuunida.

Personaliga seotud nõuded on igas riigis üpriski erinevad ja seega otsustati mitte viia tarkvarasse sisse seitsme riigi kohandusi, vaid võtta kasutusele ERP-ga ühilduv lisamoodul Palk 365 ja Personal 365, mida BCS Itera pakub. Valik õigustas end, juunis arvestati kõik palgad tõrgeteta juba uue mooduli abil. „Tänaseks on arvamus BCS Iterast kujunenud nii positiivseks, et tõenäoliselt võtame selle lahenduse ka Poolas kasutusele.“

PALK JA PERSONAL

„Koostöö algas BCS Iteraga eelmise aasta teisel poolel. Sellest alates on kaks ettevõtte konsultanti meiega kaasas käinud, oleme mitme kuu palgaarvestuse nendega koos läbi teinud,“ ütles personalijuht Liisa Alekask. Tänavu veebruarist alates töötasid



Alles siis, kui tõusta kõrgustesse, saab aru Pärnu serval asuva Wendre tootmiskompleksi tegelikest mastaapidest.

Wendre personaliosakonna spetsialistid kahekordse koormusega: kõigepealt arvatati palk ühes programmis, siis teises ja seejärel võrreldi. *Checkup*’ide tegemine oli pidev... Kas kõik andmed on ikka mõlemasse programmi sisestatud? Kas lõpparvutus on õige?

See projekt nõudis visadust nii BCS Itera konsultantidelt kui ka Wendre personalijuhilt. Kuna tegu on tootmisettevõttega, tähendab see, et mingid süsteemid, näiteks palgaprogrammid või normide arvestus, on hästi ettevõttekesksed. Sellest arusaamine nõuab IT-partnerilt keskendumist. „Inimeste andmed on ju delikaatsed, seega ajad taga iga 30 senti või 0,3 tööpäeva, et algandmed oleksid õiged. Puhkuse- ja palgaandmed peavad olema korrektsed. Kõige selle läbitöötamine ja detailideni minek on olnud väga oluline,“ räägib Alekask.

Ettevõttes töötab palju pikaajalise staažiga inimesi, kes on alustanud ajal, mil töö ei olnud veel suure osa päevast arvutis. „Aga valikut ei ole, tehnoloogia areneb ju järjest kiiremini. Pead harjuma mõttega, et sul ei ole valmis tööriista, vaid pead IT-lahendust pidevalt paremaks muutma, et mingi asja tegemiseks kuluks vähem aega,“ selgitab personalijuht. „Iga uuendusega tuleb hoida avatud meelt – me liigume paindlikkuse poole ja kõik on uutes programmides ise testijad ja katsetajad. Ootus, et kõik on valmis ja nüüd hakkab kasutama lõpp-produkti, enam ei toimi.“

IT-PROJEKT ON ÄRIPROJEKT

Wendre grupi tehnoloogiajuht Erkki Juckum ütleb uue ERP juurutamisele tagasi vaadates, et probleeme oli, aga aasta ja 10 kuuga on mitu projekti tööle pandud – au tuleb anda nendele töötajatele, kes on muudatusi eest vedanud ja taganud selle, et asi töötab!

Wendre üks tehnoloogiaga seotud põhimõtteid on IT- ja äripoole inimeste ladus koostöö. „On ülioluline, et äri-suuna inimesed tunneksid IT-projekti puhul, et see on 60% äri ja 40% IT. Sest küsimus pole ju tarkvara vahetuses, vaid iga valdkonna juht peab läbi analüüsima protsessid ja vajadusel töötama välja uued. IT ei ole ammu enam tugiteenus!“ ütleb Juckum ja lisab: „Surun väga tugevalt peale peakasutajate süsteemi igas valdkonnas – tahame, et iga juht tunneks oma protsessesse. See pädevus ei peaks nihkuma ainult IT-sse – see on suur riskikoht, kui ainult IT otsustab. Seda suhtumist ei saa olla, et *mina teen ainult oma tööd ja keegi teine (IT-osakonnast) võiks IT-projekti ära teha*. IT-inimene ei pea paika panema, millisest logikast lähtudes arvutame lisatasusid. Ta peaks need otsused ellu viima!“

Ta lisab, et süsteemivahetus üksi ei taga ettevõttele edu, kui ei ole inimesi, kes mõistaksid, kuidas need süsteemid töötavad ja kes oskavad neid õigesti kasutada. Kui ei saada aru, kuidas teises riigis oleva üksuse inimese töö on seotud Pärnus lao tagumises otsas oleva inimese tööga. ■

Alati innovaatiline Wendre

Wendre, mis on sisuliselt ainus eestimaine suur tekstiilitööstus, on alati olnud innovaatiline. Ettevõtte omanik **Peter Hunt** on püüdnud ikka uusi lahendusi sisse viia. See tähendab aga ka, et ühtse ERP juurutamine kontsernis pole vajalik mitte ainult oluliste mõõdikute reaajas jälgimiseks ja analüüsiks, vaid ka arenguhüppe tegemiseks tootmises.

See, et Wendre laos hakkavad üsna pea sõitma automaatsed tõstukid, on osa ettevõtte loomulikust arengust. Aga juhtkonnal on käsil ka tootmise laiendamise projekt, kus uues tehases teevad töö ära robotid ning inimese ülesanne on neid juhtida. On väga suur tõenäosus, et kui see tehase rajatakse, siis tuleb see just Eestisse.

Aga praegu on kõige esimene ja tähtsam ülesanne võimalikult kiirelt ja valutult kogu kontsernis ühtsele ERP-le üle minna. See kogemus, mida Eestis inimesed uue ERP juurutamisel said, kulub siin hädasti ära. Selleks et käivitada teistes riikides valutult ka moodul Palk ja Personal, annavad oma panuse ka BCS Itera konsultandid.

Järgmisel aastal 30-aastaseks saav **Amserv**: muutunud on palju, aga tulevik on põnev

Automüügiettevõtte Amserv teekond ligi 30 tegutsemisaasta jooksul on olnud väga kirev – esindatud on automarke Peugeot'ist ja Opelist kuni Hyundai ning Chervolet'ni. Praegu esindab ettevõtte rallimaailma kõva sõna Toyotat ning luksuslikku Lexust. Amserv Grupi finantsjuht ja juhatuse liige **Tõnu Vanajuur** nendib, et ettevõtte on ka kriisis hästi hakkama saanud ning vaatab julgelt tulevikku.



Amserv on aastaid kasutanud **Microsoft Dynamics NAV**

majandustarkvara.

BCS Itera AS juurutas Eesti ja Läti ettevõttes uusima versiooni,

Dynamics 365 Business Centrali.

Lisaks liidestati lahendusega valdkonna erilahendus

Automaster ning kasutusele võeti

Business Centrali

Reaalajapanga äpp.

ERP-tuge pakub Amservile BCS Itera, kes on neid toetanud juba üle kümne aasta. Mõni aeg tagasi otsustati n-ö raualt üle minna pilve ja korrastada ka teisi süsteeme, näiteks juurutada uus Dynamics 365 Business Central. „Tuleme vanast ärimaailmast, meie laoprogrammidki olid juba mitu põlvkonda vanad, kuigi käsikäes digiteerumisega oleme uuendanud mitmeid alussüsteeme. Soovime, et tänu uutele lahendustele liigub nii vähe andmeid kui võimalik inimkäe all ning meie andmebaasid oleksid seotud efektiivsete analüüsitarkvaradega. See projekt on kestnud üle poole aasta,” räägib Vanajuur.

Ta toob näiteid mõnest uuendusest: „Võtsime kasutusele BCS Itera pakutud pangaliidese, mis võimaldab internetipanka logimata pangatehinguid läbi Business Centrali korraldada. Raamatupidajad on üldjuhul

konservatiivne rahvas ja mitu aastat ühesugusena toiminud tarkvara uuendamise ei käi nii lihtsalt. Samas on see personaalne tegevus ja on oluline, et iga kasutaja saaks tarkvara oma käe järgi sättida. Lisaks tahaksime paremini integreerida laomajandustarkvara ning loobuda eraldiseisvatest personali-programmidest. Eesmärk on peaaegu iga uuenduse juures üks: vähendada inimeste käepuudutust andmete sisestamisel.”

Finantsjuhi hinnangul on tarkvarauuendus läinud ootuspäraselt. „Arendaja oli vist küll alguses veidi optimistlikum, aga tegelikult iseloomustavad meie ettevõtet spetsiifikast lähtuvalt eri aruanded ja nii alustasime väga põhjaliku analüüsifaasiga juba aasta tagasi. Paraku oli aga pandeemia ajal keeruline protsessi planeerida – teha näiteks teste moodsaate kanalite kaudu, kui töötajad olid kaugtööl. Eks ikka jumal naerab, kui inimene plaane

teeb... otsustasime algselt aastavahetusele planeeritud uuendustele üle minna alles aprillis. Pigem olgu eeltöö kvaliteetne ja pikemaajaline kui rutakas ja poolik. Kokkuvõttes oleme hetkel oma viieaastase teekonna teise aasta lõpus.”

Praegu hakkavad Amservis infra ja alusfunktsioonid valmis saama, dokumendihaldus on veidi kaugemal. Tegevus käib personali- ja palgamooduliga ning plaan on jõuda õige pea ka ostu- ja müügiarvete digitaalsele vahetusele. See tähendab, et lattu jõuavad ostud eelarvepõhiselt, andmeid and on kolitud tänapäevasele tehnoloogiale ning kogu ettevõtte vaatab selgelt tulevikku.

ALATI VÕIKS MINNA PAREMINI, ENT KURTA EI SAA

Rääkides majandusseisust on Vanajuure sõnul olnud kehvemaid aegu ja alati võiks paremini minna, kuid samas kurta otseselt ei saa. „Elame suhteliselt kummalisel ajal, kus näeme, et kogu majandus puutub kokku sõidukite järelturu nõudluskriisiga. Lisaks energiakriisile ja ehitusmaterjalidele on tihe konkurents ning pandeemia tekitanud kättesaadavusmure ka autoturul. Vaatamata sellele on Toyota suutnud oma turuosa nii Eestis kui ka Baltikumis kasvatada. Meile kuulub 11% kogu Eesti uute autode turust ja Toyotade puhul on meie turuosa 55–58%.”

Eelmisel aastal sai Amserv kenasti hakkama, kuigi käive ja kasum olid väiksemad kui varasemal aastal. Selle aasta algus on müügis väga tubli olnud – viie kuu müük on ajaloo suurim, mis jätab Vanajuure hinnangul vast positiivse jälje kogu aasta majandustulemusesse. Ta lisab, et müüginumbritest huvitavamad on aga tööturu väljakutsed, eriti klienditeeninduse poolel.

Spetsiifilisemate tarbesõidukite ooteaeg on praegu üsna pikk, aga seda tekitas lisaks koroonakriisile ka lumine ja pikk talv, mille jooksul sooviti rohkem neljaveolisi diiselmasinaid. Enamasti on sõidukeid võimalik kätte saada kuu-paari jooksul, ent on ka masinaid, mille ootejärjekord ulatab järgmise aasta kevadeni.

Eestis keskendub Amserv Toyota ja Lexuse müügile, Lätis tegeletakse ka Opel ja Peugeot'ga.



FOTO: KRISTI HEIL

„Soovime, et tänu uutele lahendustele liigub nii vähe andmeid kui võimalik inimkäe all ning meie andmebaasid oleksid seotud efektiivsete analüüsitarkvaradega.”

HÜBRIIDIDE JA ELEKTRIAUTODE TURG KOGUB AINA HOOGU

Autotööstuse üheks oluliseks suunaks on saanud roheline mõtlemine, milles Toyota on olnud pikalt teerajajaks. „Meie hübriidid on täiuslikkuseni välja arendatud ja vastavad kõigile Euroopa Liidu nõudmistele. Meil on pistik-hübriidide lahendusi, mis vastavad tarbija soovidele ka linnamaasturite puhul, näiteks suur seitsmekohaline linnamaastur, mis sõidab pehmelt ja vaikselt. Samuti ootame sügisel väikest agressiivset putukat Toyota Yaris Crossi,” räägib Vanajuur.

Tugev töö käib Toyotal ka n-õ puhaste elektriautode ning vesinik- autode arendamisel. „Elekter kui sõidukit liigitav vahend on tulnud, et jääda. Iseasi on see, kust see elekter tuleb,” ütleb Vanajuur. „Selge nullemissiooni sõiduvahend on aga vesinikul põhinev auto. Selleks peab muidugi Eesti saama vesinikutanklad. Peab tõdema, et praegu on väga huvitav aeg – nii nagu muusika on kolinud lintmakilt ja CD-lt pilve, on ka muu tehnoloogia suurte sammudega arenenud. Mina usun kombineeritusse, kus on omal kindlal kohal puhtad elektriliikurid, näiteks kui suurlinnades keelustatakse sise põlemismootorid.”

Kolmas oluline suund on Vanajuure sõnul inimeste harjumuste muutumine – sõidukite omamise asemel renditeenus ja ühistranspordi kasutamine. „Väga paljud on loobunud autost, seda on näha nii renditõukerataste, jagamisteenus kui ka autode lühirendi kasvu pealt. See on ka loomulik ja tuleb mitmel juhul soodsam, sest siis ei pea lisaks masina soetamisele hoolitsema kütuse, kindlustuse ja ülevaatuse eest. Arvan, et rendimaailm on alles arenemas – veidi pikemad taskukohased rendid, näiteks rentida auto aastaks ja pärast seda vahetada järgmise vastu... Või sõidab inimene suvel jalgrattaga või rendib kabrioleti, aga talvekuudel maasturi.”

KRIIS TÕI INIMESED ÜKSTEISELE LÄHEMALE

Amserv on valmis igati kaasa lööma partnerluses autorenditeenus pakkujatega, kuid hetkel ettevõttel endal renditeenus pakkumise plaani pole.



Amserv on sportlasi läbi aegade toetanud. Toyota hübriidmudeli abil andis Amserv juba 2020. aastal meie kõige kuldsemale vehklejale hoo sisse.

FOTO: TAIRO LUTTER, POSTIMEES GRUPPI/SCANPIX BALTICS

„Nägime koroonalainete valguses, kuidas inimesed soetasid uusi autosid neid isegi nägemata-proovimata. Meie soovime olla klientide jaoks justkui pereliige, kes aitab muredest üle saada ning keda võib igal ajal usaldada. Kui tulete meie majja autot ostma või hooldama, siis saate sellise emotsiooni, nagu oleksite külla saabunud. See võib kõlada klišeelikult, aga meie inimesed on särasilmised ja sõbralikud ning see kajastub selgelt ka klientide tagasisides.”

Vanajuur ütleb, et ettevõtte hea sisekliima algab kultuurist ja kultuur omakorda pisisajadest. „Seda toetavad näiteks usk Toyotasse ning Toyota edu rallimaailmas ja see, kui töötajad kannavad uhkusega oma tööandja kaubamärgiga rõivaid. Samuti tõi meid üksteisele lähemale kriisis toimetamine ja reageerimine. Me ei asunud koondama, vaid otsustasime, et teeme ärikultuuris hoopis värskendava käigu: läksime ausalt inimeste juurde ja ütlesime, et vähendame kõigil kuueks kuuks palka 20–30%, kuni asjad laabuma hakkavad. Neid, kes selle pakkumisega nõus ei olnud, oli väga vähe, mis oli määrgiks, et meie töötajad on ettevõttega ka raskel ajal. Maksime vähendatud palka vaid kolm kuud, seejärel saime endise palga taastatud. Lisaks annavad meie positiivsele sisekliimale palju juurde

ühistegevused: jõulupidu, perekondlikud perepäevad, puudeistutamine ning sportimine.”

Järgmisel aastal saab Amserv 30-aastaseks ja see on olnud kogu aeg ühtede omanike käes, suuromanikud on Raivo Kütt ja Raivo Aavisto. Ettevõtte kuulub sõidukite müügi ja hooldusega tegelevasse kontserni Amserv Grupi AS ning koondab viit müügi- ja teeninduskeskust: Tallinnas, Pärnus, Paldiskis, Tartus ja Viljandis. Kõikides esindustes müüakse mitut marki kasutatud autosid ning pakutakse komisjonimüügi- ja renditeenust.

Ettevõtte esindused müüsid 2020. aastal kokku 3217 sõidukit ehk 7,1% vähem kui 2019. aastal. Aruandeaasta uute sõidukite müük ulatus 2123ni (miinus 12% võrreldes 2019. aastaga) ja kasutatud autode müük 1094ni (4% rohkem kui aasta varem). 2020. aastal ulatus Amserv Auto müügitulu 74,7 miljoni euroni, kahanedes aastatagusega võrreldes 7,7%. Amserv Auto on läbi aastate toetanud kultuuri, noori ja aktiivset ning sportlikku eluviisi, pannes käe alla näiteks Kalevi ja Pärnu jahtklubi ning Kalevi purjespordikooli tegevusele, samuti on ta partner Rahvuskooper Estoniale, Eesti Draamateatrile ja spordiklubile MyFitness. ■



BCS Itera AS juurutas ettevõttes **Microsoft Dynamics 365 Business Central** terviklahenduse.

Oluliseks võtme-
protsessiks on
projektide haldamine
Business Central
projektimooduliga.

Lisaks kasutatakse
samal platvormil palga
ja personalimoodulit
Palk365 ja
Personal365
ning ärianalüüsiks
Power BI´d.

Täiendusena on
kasutusel ka **Riikliku**
aruandluse app.

TÕNU GRÜNBERG,
Rail Baltic Estonia juhatuse esimees

Rail Baltic Estonia: head tegijad leiavad ikka üksteist

Eestit Kesk- ja Lääne-Euroopaga ühendav kiire raudteeühendus Rail Baltica on suurprojekt, mille edukaks kulgemiseks on vajalik parim majandustarkvara. Nii on käed löödud BCS Iteraga, kelle pakutav Dynamics 365 Business Central võitis Rail Baltic Estonia OÜ riigihanke.

Viimane aasta on läinud küllaltki tormiliselt – Rail Baltica on ääretult mitmekihiline projekt, mis tähendab, et rohkem kui raskustest saame tõsimeeli rääkida väljakutsetest. Mõistan, et neist rääkimine võib ehk klišeena kõlada, aga erinevate tegevuste ja protsesside koordineerimine, kuhu on kaasatud palju osapooli ning mis liiguvad igaüks ise kiirusega, nõuab omajagu nuputamist,” ütleb Rail Baltic Estonia juhatuse esimees **Tõnu Grünberg**.

Ta nendib, et toredad on need hetked, kus näed ja mõistad, et kogu meeskond tegutseb motiveeritult ühise eesmärgi nimel ning inimesed suudavad pikkadest ja keerulistest tööpäevadest hoolimata endast maksimumi anda. „Tore on ka see, et mis iganes proovikivide kiuste liigume Rail Baltica rajamisega siiski edasi – mitu ehitushanget on välja kuulutatud ja peagi saame näiteks raudteede ristumisi ehitama hakata. Põhitrassi projekteerimine käib täie hooga, keskkonnamadega tegeleme intensiivselt. Kõik

sellised tegusad tööpäevad, mis on täis kasvõi väikesi võite ja edasiminekuid, teevad rõõmu.”

SUUR ETTEVÕTE

Suvise seisuga töötab Rail Baltic Estonias 47 töötajat, kes panustavad ettevõtte missiooni õnnestumisse – arendada kiire, turvaline ja keskkonnasõbralik raudteeühendus naaberriikide ja ülejäänud Euroopaga. „Leian, et organisatsiooni kultuur – see, kuidas seda teadlikult luuakse ja kuidas see ennast ka orgaaniliselt taastoodab – saab tiivad, kui meie tegevuse eesmärk on kindel ja kõik mõistavad seda sarnaselt. Ambivalentsete eesmärkide puhul on see märksa keerukam,” nendib Grünberg. Ta lisab, et organisatsioonina hinnatakse Rail Baltic Estonias kompetentsust ja nutikust,

ausust ja austust nii enda kui ka teiste suhtes ning paindlikkust olukordadega kohanemisel.

Oluline on kindlasti ka organisatsiooni arenguvajadusega sammu pidada – aastaga on meeskonna koosseis kahekordistunud, aga kasv jätkub ning jätkuvalt otsitakse häid projekti-juhte ja insenere. Samas tegeletakse koolitusprogrammide loomise ning protsessijuhtimise täiustamisega.

„Oleme praegu sellises unikaalses olukorras, kus meie sektor on küll otsapidi ja tulevikku vaatavalt raudteesektor, aga sisutegevuste kontekstis oleme pigem taristu- ja kinnisvara arendajad,” lisab Grünberg. „Kui raudtee saab ühel päeval valmis, võime võtta taristu haldaja rolli, kuid operaa- torit nagu Elron Rail Baltic Estoniast ei saa. Rongveeremit me omama

ei hakka. Meie väljakutsed on ikka valdavalt seotud väga erinevate tegevuste ning neid ellu viivate osapoolte koordineerimisega.”

Tänavuse aasta eesmärgid on seotud eelkõige ristumiste ehitamisega ning ehitushangete väljakuulutamisega. Samuti on soov, et selle aastanumbri sees saaksid valmis Ülemiste ja Pärnu rahvusvahelise terminali põhiprojektid ning nende kahe olulise objektiga saaks ehitushankesse minna. 2021. on olnud oluline ka Rail Baltica kohalike peatuste projektis – nende projekteerimine saab sel aastal alguse.

HEA TARKVARALAHENDUS VASTAB KASUTAJA PERSONAALSETELE VAJADUSTELE

Kuna Rail Baltic Estonia on riigihankekohuslane, võib öelda, et lõpliku otsuse majandustarkvara valikul tegi riigihankemenetlus. „Küll aga uurisime mitmeid variante turul ning meie jaoks oli oluline finantsjuhtimise protsesse katva terviklahenduse leidmine, mis oleks tulevikus lihtsalt integreeritav lisanduvate IT-lahendustega. Meie igapäevatoos on kasutusel palju Microsoft 365 rakendusi, mistõttu tekkis kindlus, et Dynamics 365 Business Central on vajadusel lihtsasti liidestatav ning sobib kokku potentsiaalsete uute digilahendustega,” kõneleb Grünberg.

Praegu kasutatakse finantsmoodulit, lepingutehaldust ning palga- ja personalimoodulit. Kõik see on liidestatud riigiraamatupidamise, CostPocketi kuluaruandluse, e-arvete ning X-tee andmevahetusega seotud riigiasutustega. Lisanduvatest moodulitest on veel pisut vara rääkida, aga kindlasti ei saa Grünbergi hinnangul välistada ärianalüüsi ja projekti-juhtimise tööriistu.

„Suur osa antud lahendustest – eelkõige raamatupidamine ja personali-arvestus – on tänapäeva ettevõtluse juures lausa vältimatult vajalik. BCS Itera väljatöötatud lahendused, mida kasutame, teevad meie tööd lihtsamaks ja efektiivsemaks. Äsja juurutamis- perioodi lõpetanuna tundsin BCS Itera'lt väga suurt tuge tarkvara kasutamise õppimisel ning meie vajadustele vastavaks kujundamisel.”

Grünberg lisas, et BCS Iteraga algas tegelikult koostöö alles sellel aastal.

Meenutus Saustinõmme viadukti ehituselt. See on esimene Rail Balticuga seotud rajatis, mis on juba täiesti valmis. Rail Baltic pole enam plaan paberil, see on tegelikkus.



FOTO: RAIL BALTIC ESTONIA

MIS ON MIS Rail Baltica

Rail Baltica on kolme Balti riiki ühendav rahvusvaheline projekt, kuhu on kaasatud ka Soome ja Poola. Tegemist on Eestit, Lätit ja Leedut ühendava 1435 mm rööpmelaiusega (nn Euroopa laiusega) elektrifitseeritud raudteeühendusega, mis kulgeb Tallinnast Riia kaudu Leedu–Poola piirini. Põhitrassiga ristuvate rajatiste ehitamisega alustatakse Eestis suuremahulisemalt aastal 2021. Rail Baltica arendamise eest ja Eesti riigi huvide esindamise eest ühisettevõttes RB Rail AS vastutab Eestis Rail Baltic Estonia OÜ.

„Meie väljakutsed on ikka valdavalt seotud väga erinevate tegevuste ning neid ellu viivate osapoolte koordineerimisega.”

„Nagu öeldud, sünnib meie partnerite valimine enamasti riigihankemenetluse kaudu. Eesti on väike ja head tegijad leiavad ikka üksteist!”

RAIL BALTICA EI TÄHENDA AINULT KIIRET RAUDTEEÜHENDUST

Tänu Rail Baltica projektile on õnnestunud pikendada trammiühendust kuni lennujaamani ning ees ootab trammi-liini rajamine Tallinna reisisadamani, mis tähendab, et suurprojekt parandab lisaks tuleviku rongireisijatele ka nende liikumisvõimalusi, kes ei pruugi Rail Baltica raudteed kasutada.

Koostöös Tallinna Lennujaama ja Tallinna Sadamaga hakatakse uurima võimalusi, kuidas muuta lennuki-rongi või laeva-rongi kombinatsioone reisijate jaoks sujuvamaks. Näiteks pagas võiks liikuda sujuvalt lennukilt või laevalt rongile ja vastupidi, võttes arvesse kogu reisi algus- ja lõpp-punkti. Samuti hakkavad Rail Baltical liikuma regionaalrongid. Kohalikke peatusi tuleb Eestis 12 ja veel kaks rahvusvahelist peatust Tallinnas ja Pärnus, kus hakkavad peatuma ka kohalikud rongid.

Arvestades, kui palju kiiremaks, mugavamaks ja turvalisemaks muutub Rail Baltica tulekuga põhja-lõuna-suunaline liikumine, usub Grünberg, et see on universaalne teenus, mis sobib kõikidele kasutajarühmadele. Tulevikus saab panna näiteks auto või mootorratta Ülemiste kandis öörongile, ise magada üks hea uni kupees ning seejärel hommikul Varssavist sõitu juba omal käel jätkata. ■



Futuristliku Rail Balticu Ülemiste ühisterminal, mille kavandasid ühiselt Zaha Hadid Architects ja Esplan, peaks valmis saama juba aastaks 2025. Rail Balticu raudtee võimaldab tulevikus Tallinnast paari tunniga Riiga ning 3-4 tunniga Vilniusse jõuda.



Juhile IT-juhtimisest

- Partner, hind, lahendus! • 34
- Juht on alati majandustarkvara projekti peamine eestvedaja • 38
- Üks hea halb projektijuht • 40
- Majandustarkvara juurutus: kui palju peaks panustama tellija? • 42
- Juhi äri targalt pilvepõhise majandustarkvara abil • 46
- Tarkvara kui teenus • 48
- Töötaja ja juhi portaal on tõhus abimees nii kontoris kui kaugtööl • 50
- Mitteresidentide maksuvaba tulu jooksva arvestamise õigus toob muudatusi ka TSD-s • 51
- Muutuvtunnileping pakub töötajatele suuremat paindlikkust ja sotsiaalseid tagatiseid • 52
- E-pood ja majandustarkvara ühendatud lahendus • 54
- nopCommerce e-poe platvorm sobib nii väikepoodnikele kui ka kaubandushiidudele • 56
- 5 olulist valdkonda tootmisprotsessis, mida majandustarkvara abil parandada • 60
- Toiduainetööstuse protsessid, mis vajavad hoolikat jälgimist • 62
- Energeetika 4.0 • 64
- Mida on vaja, et kaubavarusid edukalt juhtida? • 66
- Tööajaarvestus ja skaneerimine tootmises • 68
- Power BI või Bi4D? • 70
- Majandustarkvara ja transpordilahendus • 72
- Mida juhivad mõõdavad ja miks? • 74
- Power BI keskne andmemudel ehk Power BI Dataset • 76

Partner, hind, **lahendus!**

MIS ON TÄHTIS JA KUIDAS VALIDA ÕIGE MAJANDUSTARKVARA (ERP)?



Marek Mairo,
BCS Itera
turundusjuht

Mille alusel valida uus tarkvara- ja IT-partner, kes aitab seda juurutada? Siin on kuulikindel skeem, mis teeb otsustamise palju lihtsamaks.

Kui tahad head ja odavat, osta mõlemad!

Rääkides potentsiaalse kliendiga investeringust uue majandustarkvara juurutamisel, küsin reeglina üsna varakult, mille põhjal otsus tehakse, kas hinna, lahenduse, partneri, inimeste vms alusel. Üldiselt ma ei eeldagi ühest vastust, kuna ilmselt tehakse valik kõigi nende põhjal. Aga mingi aimduse siiski saab, kui need aspektid tähtsuse järjekorda seada.

Miks see on oluline?

ERP valikuga käib tihti kaasas suur hulk probleeme ja ka ebarealistlikke ootusi, nii et selgus hoiab kokku paljude inimeste aega ja närve. See on nagu selge eesmärgiga poodi minek – tahan teatud värvi ja kindla suuruse ning hinnaga toodet. Kui ekseldakse-pendeldakse pikalt pakkujate ja partnerite vahel, kes kõik tahavad teha kohtumisi ja töötubasid, et paremini aru saada tellija vajadustest ja ootustest, siis on tulemuseks väsinud töötajad ja hulk pakkumisi, mis on sisult ja vormistuselt reeglina üsna erinevad ja võrreldamatud.

Tagatipuks paistab mõni lahendus näiteks äge, aga on õhukese funktsionaalsusega, teine ei avalda muljet ei välismuse ega sisuga ning kolmas on ilmselt võimekas, kuid keeruline ja kallis. Sellest ei maksa rääkida, et kõik pakkujad lubavad tähed taevast alla tuua. Ja ärme unusta, et lisaks on kõikidel meeskonna liikmetel seejuures oma eelistus ja aramus.

See on pilt, millega seisab silmitsi iga ettevõtte, kes hakkab juurutama uut majandustarkvara. Kuidas sellist pundart vältida? Alustuseks tasub endale selgeks teha, mille põhjal otsuseid ja valikuid tehakse.

Hinnalõks

Esimese hooga ei meenu, et keegi oleks tunnistanud esimese valikukriteeriumina hinna, aga ometi tehakse väga tihti valik just selle põhjal. See on äärmiselt ohtlik

ERP valikuga käib tihti kaasas suur hulk probleeme ja ka ebarealistlikke ootusi, nii et selgus hoiab kokku paljude inimeste aega ja närve.

lõks, millesse astutakse tavaliselt seetõttu, et pundar on juba tekkinud ning hind ainuke mõistetav ja loogiliselt arusaadav asi. Ma ei arva, et alati peaks ostma kallima lahenduse. Kogemusest võin aga öelda, et soodsaima hinna järgi otsustades ei ole kõik aspektid – nõudluse ja pakkumise suhe ning hinna ja väärtuse suhe – tasakaalus, vaid see on lihtsama vastupanu tee.

Ei ole vist eestlast, kes ei teaks ütlust „Kui tahad head ja odavat, osta mõlemad!“. Ometi on ERP äris üsna tavaline eeldus, et odav on ka hea või vähemalt okei. Seega võiks kohe alguses kokku leppida, et hind ei peaks olema majandustarkvara investeringul esimene ega isegi teine kriteerium. Rõhutan ikka, et tuhat raha, mis on halvasti investeeritud, on liialt suur, ja hästi investeerituna on sada tuhat väike. Sõltumata valikutest ei ole majandustarkvara juurutamine odav ega lihtne protsess, seega tasub seda teha kohe põhjalikult ja hästi. Siis jõuab kõige optimaalsemat teed pidi õigete valikute ja tulemusteni.

Digidiagnostika – kas uus hullus või vajalik protsess?

Majandustarkvara partnerina pean ütleva, et see tekitab huvilistes rohkem segadust kui miski muu. Esimene probleem on see, et digidiagnostika sisu, tulemust ja eesmärki mõistavad pakkujad vähemal või suuremal määral erinevalt. Rääkimata hinnast, mis kõigub paari tuhande ja mitmekümne tuhande euro vahel. Turul puudub standard ja pakkujaid on seinast sein. Teenus on vajalik, aga kindlasti tuleb selgeks teha selle etapi eesmärgid.

Eeldades, et diagnostika eesmärk on ERP juurutus, on teiseks proovikiviks pakkujad, kellel endal puudub (vähemalt pikaajaline) juurutuskogemus ning diagnostika tulemus on siis pehmelt öeldes udune. Teenusega tuuakse välja peamised pudelikaelad, ent lahendusi ei pakuta.

SOOITUSED DIGIDIAGNOSTIKAKS

1. Kui eesmärgiks on juurutada ERP, siis tasub kindlasti valida teenuse pakkujaks mõni **pikaajalise kogemusega ERP partner**. Muidu ei pruugi tulemustest kasu olla, sest ERP vaates on olulised küsimused jäänud käsitlemata.
2. Valige partner, kellel on teie **ärivaldkonna pädevus** ehk kes saab aru, mida te teete ja kuidas tegutsete ning kes saab pakkuda oma kogemusest tulenevalt uusi ideid. Muidu läheb palju auru, et seletada teisele osapoolele, millega, miks ja kuidas te üldse tegutsete. Kõik pannakse pimesi kirja ja mingit sisulist kasu pole.
3. Enne partneri valikut paluge kandidaatidel **lõpliku dokumendi näidist**, et aru saada, kas oodatav tulemus on selline, mis aitab teid otsustes edasi ning võimaldab küsida võrreldavaid ja selgeid hinnanguid tulevasele juurutamisele.
4. Hea oleks, kui lisaks äriprotsesside kirjeldusele ja parenduskohtadele saaks partnerilt **järgnevad dokumendid**: detailne pakkumine põhietaappide, töötubade, teemade, funktsionaalsuste ja tööloikude kaupa, ning lahenduse oodatav ulatus.

Lahenduse valik

Üks oluline, kui isegi mitte kõige tähtsam otsus on see, milline lahendus valida. See sarnaneb olukorraga, kus teile seatakse kolm autot kilomeetri kaugusele silmapiirile ja palutakse enda jaoks sobilik valida. Baasfunktsionaalsuselt on paljud ERP-lahendused sarnased ehk piltlikult neli ratast ja mootor. Oluline vahe aga tekib erilahenduste ja detailide juures, kus lahenduste võimekus on juba väga erinev. Nimelt on tänapäeval suuremad ERP-lahendused väga laia funktsionaalsusega ning põgusal vaatlusel on raske aru saada, mis on mis ning kas lahendus katab ikka kõik vajadused.

Oluline vahe tekib erilahenduste ja detailide juures, kus lahenduste võimekus on juba väga erinev.

SOOVITUSED LAHENDUSE VALIKUKS

1. Küsi soovitusi ja vaata tagasisidet sama valdkonna kasutajatelt.
2. Lase teha **põhjalik(ud) demo(d)**, mille stsenaarium oleks kasutajaliides ja üldine tutvustus, moodulid, teie jaoks kriitilised äriprotsessid, ärianalüüsi võimalused.
3. Uuri, milline on olnud **lahenduse areng viimasel 3–4 aastal**, et saada aimu, kui innovaatilise rakendusega on tegemist. Kui tihti pakutakse uusi versioone? Maailm ja vajadused muutuvad kiiresti ning dünaamika on oluline. Siin pakuvad rahvusvahelised lahendused kindlasti eeliseid.
4. Millised on **kohandamise võimalused**, kuidas neid tehakse ja kuidas toimub uute versioonide kasutusele võtmine? Pole olemas 100% sobivat lahendust, seega arenduste ja mugandustega peab arvestama. Paljud uued ERP-lahendused kasutavad äppe, mis on tänapäevane standard.
5. Milline on **integratsioon teiste rakendustega**, eelkõige levinud Exceli, Wordi ja Outlookiga?
6. Viimane, aga sugugi mitte vähem oluline: kui **palju on IT-partnereid**, kes selle lahendusega Eestis tegelevad? Mida rohkem, seda kindlamalt on teie investering kaitstud, sest kui ühe partneriga midagi juhtub või koostöö ei sobi, leiab turult teise.

Partneri valik

Kompetentsus, kompetentsus ja veel kord kompetentsus. See, kellest saab ikkagi 4–10 aastaks oluline strateegiline partner, vajab head eeltööd.

SOOVITUSED PARTNERI VALIKUKS

1. **Kui palju on partneril kliente ja kes need on?** Kogemus ja kompetentsus on just ERP valdkonnas hädavajalik. See on veidi nagu arstiga: me kõik soovime parimat, mitte odavaimat. Kas partneril on ette näidata teiega võrreldava suurusega kliente?
2. **Valdkonna kogemus.** Kas partneril on teie valdkonda puudutav kogemus ja kas see on kohtumistel välja paistnud? Äärmiselt halb on olukord, kus teil on laua taga „arendaja“, aga mitte „partner“ selle parimas tähenduses.
3. **Minge külla partneri klientidele** ja valige nad nimekirjast võimalusel ise välja. Muidu on oht, et teile söödetakse ette musternäidis, aga päris elu on veidi teine.
4. **Kas partner on olnud korrektne, sh tähtaegadest kinni pidamisel?** Kui seal on hiline mis ja puudusi, võiks see olla juba ohumärk.
5. **Kas partner on välja toonud ka riske ja murekohti?** Ausus ja läbipaistvus on alati märk sellest, et partner mõtleb teie kasuks. Hea, kui partner on valmis rääkima ka oma ebaõnnestumistest.
6. **Kui suur on meeskond?** See pole alati tingimata määrav, kuid siiski oluline selleks, et partner jõuaks teiega tegeleda.
7. Palu nimeliselt ülevaadet, **kes on teie lahendust juurutava meeskonna liikmed** ja milline on nende kompetentsus. ■

Ärianalüüsi lahendused **bi365.ee**

itera.ee

Ehitame ärianalüüsi lahendusi erinevatele tarkvaradele.



BCS Itera on Eesti juhtivaid majandustarkvara lahendusi pakkuv ettevõtte, kelle klientideks on paljud Baltikumi ja Soome juhtivad ettevõtted. Nõustame ja viime ellu konkurentsieeliseid loovaid majandustarkvaralahendusi. Oleme eduka koostöö eest tänulikud üle maailma ca 500 ettevõttele, üle 6500 kasutajale ja paljudele partneritele.

BCS itera



Juht on alati majandustarkvara projekti peamine eestvedaja

JUHI 5 MUST BE TEGEVUST
MAJANDUSTARKVARA JUURUTAMISEL



Kristina Ilves.
BCS Itera kvaliteedi-
ja metodoloogijuht

Mõne aja eest lugesime meediast, kuidas mõnekümne tuhande euro suuruse kokkuhoiu pärast põles maha tehas ja saadi kümme miljonit eurot kahju. Hiigelkahju täpsete põhjuste suhtes jäid osapooled küll eriarvamusele, kuid minu kui kõrvaltvaataja jaoks oli ilmne: juhtimine mängis selles loos olulist rolli.

Asjad tuleb korraldada nii, et iga rolli täitja saab aru, mida ja millal temalt oodatakse.

Juhi roll on väga oluline ka majandustarkvara juurutamisel, ehkki juurutusprojekti tellijapoolse hea eestvedamise kasu või selle valesti tegemise kahju pole nii selgesti mõõdetav kui mõnes teises valdkonnas, üldjuhul ei põle seetõttu ka ükski tehas maha. Ometi on võimalik professionaalse eestvedamisega saavutada palju parem tulemus kui ilma selleta.

Kui konkreetse juurutusprojekti korralduslik ja operatiivne eestvedamine on suuresti osapoolte projektijuhtide õlgadel, siis kogu organisatsiooni tasandil peab seda asjade õnnestumiseks tegema just lahenduse omanik ehk tellija (tipp)juht.

Ootused eestvedajale

Juhi viis tegevust majandustarkvara juurutamise ajal

1. Kirjelda eesmärk

Jõua arusaamisele, kust valutab ja kellel valutab (või kas üldse valutab). Alles siis on mõtet hakata otsima arsti, kes teeb selgeks põhjuse ja määrab ravi. Kui raviks on uue majandustarkvara juurutamine, siis tuleb läbi mõelda ja sõnastada projekti eesmärk. Teate ju küll seda vana head SMART-tehnikat! Missugune on juurutusprojekti konkreetne, mõõdetav, saavutatav, asjakohane ja ajaliselt määratletud eesmärk?

Selgesti sõnastatud eesmärk aitab keskenduda oluliste ärivajaduste kindlaks tegemisele ja lahendamisele. Ärivajadustest tuleneb lahenduse ulatus ehk skoop, millest omakorda sõltub investeringu suurus. Samuti aitab selge eesmärk asjaosalistel hoida fookust ja võitlusvaimu selle sõna parimas mõttes.

2. Informeeri ja motiveeri sihtgruppe

Kui eesmärk on paigas ja otsustada teele asuda tehtud, tuleb hoolitseda selle eest, et inimesed, keda uue lahenduse juurutamine puudutab, saavad õigeaegselt ning vajalikul määral infot ning on motiveeritud ja toetatud. Siin on abi kommunikatsiooniplaanist, mille koostamisega saab aidata juurutuspartner.

3. Kaasa oma projektimeeskond

Eestvedaja vastutus on enne teele asumist kokku panna tellija meeskond, kes on sobilik selleks, et täita hädavajalikke rolle juurutusprojekti. Juurutuspartner jagab kindlasti hea meelega infot rollide ja vastutusvaldkondade kohta.

Asjad tuleb korraldada nii, et iga rolli täitja saab aru, mida ja millal temalt oodatakse, ja kõigile antakse küllaldaselt aega oma ülesande täitmiseks. Kui inimesed näevad, et eestvedaja näol on olemas liider, kes pole kohal üksnes alguses, vaid kogu teekonnal, aitab see neil üle saada raskustest, mis ettevõtte südametöö ümberkorraldamise ehk uue majandustarkvara juurutamisega paratamatult kaasnevad.

4. Ole kohal ja otsusta

ERP partner ootab, et lisaks oma meeskonna motiveerimisele, suunamisele ja vajadusel ka vastupanu maandamisele püsib eestvedaja huvi ja toetus projekti hea käekäigu ning eesmärkide täitmise osas kuni lõpuni välja. Nii on tellija investeringu tasuvus kõige kindlamini kaitstud.

Selleks et võimaldada lahenduse omanikul ehk eestvedajal täita oma rolli võimalikult hästi, on BCS lteral tavaks korraldada projekti juhtrühma kohtumisi igakuiselt või vajadusel ka sagedamini. Iga kord valmistatakse selleks ette olukorra aruanne ehk panoraamvaade projekti seisust, riskidest, muudatustest ja muust olulisest. Nii ei koba eestvedaja pimeduses, teadmata, kas kõik sujub ikka plaanipäraselt või mitte. Tänu regulaarsetele kohtumistele ei teki infosulgu, kitsaskohad ilmnevad operatiivselt ja nende lahendamiseks on võimalik ühiselt tegevuskavade koostada. Ka äritülide tekkimise tõenäosuse viivad sellised kohtumised miinimumi. Kokkuvõttes saab uue lahenduse kiiremini ja efektiivsemalt tööle ning inimesed on õnnelikumad.

Eestvedajal on otsustav sõna projekti olulisi samme või muudatusi puudutavates valikutes.

Elu on näidanud, et kõik asjad võtavad arvatust rohkem aega ning tähtajad on lähemal, kui algul tunduvad.

5. Küsi tagasisidet ja võta seda arvesse

Ühise teekonna lõpu lähenedes, kui kõik on oma panuse andnud ja kokkulepitud tööd tehtud, on eestvedajal vaja kindlaks teha, kas kasutajad on uuele lahendusele üleminekuks valmis. Selleks on mitu viisi, kuid eitava tagasiside saamisel on oluline takistused välja selgitada ning need kõrvaldada. Ikka selleks, et uue lahenduse kasutegur oleks võimalikult suur, projekti eesmärk tagatud ja kasutajad rahul.

Vaevalt leiame ERP partnerite seast kedagi, kes pole nõus väitega, et tippjuhist eestvedaja, kes täidab oma rolli vastutustunde ja pühendumisega, on iga juurutusmeeskonna unistus ning mängib suurt rolli nõuetele vastava ehk kvaliteetse lahenduse loomisel. ■



Üks hea halb projektijuht

EHK AUSALT ROLLIDEST, MIDA PALJUD PÕLGAVAD



Olga Soddarov,
BCS Itera
projektijuht

Toon siin välja kõige ebapopulaarsemad rollid, millesse tuleb majandustarkvara projektijuhil aeg-ajalt asuda, sest nende vältimisel võib kogu projekt sattuda kriisiolukorda.

Projektitöö võib olla stressirohke ja nõuda keerukamaid otsuseid.



(C) LIGHTKEEPER | DREAMSTIME.COM

Olen majandustarkvara projektijuht. Tellijale partner, kasutajate nõustaja, projekti vedaja, riskide maandaja, probleemide lahendaja, info vahendaja, tiimi juht ning juhtide parem käsi.

Kuid igapäevases töös võtan ma endale ka mitmeid teisi rolle, mis ei kõla üldse nii uhkelt. Neid tiitleid paljud juhid väldivad ja seetõttu tekivadki pahatihti projekti kriisilukorrad.

Millised on need ebameeldivad, aga samas äärmiselt vajalikud rollid?

Lootuste purustaja

- „Ei, seda suurt juurutust ei saa ühe kuuga ära teha.“
- „Ei, teie kasutajad ei saa ilma koolituseta hakkama, ka mitte väga tublid.“
- „Jah, paljude lahenduste integreerimine on potentsiaalne riskikoht ning te peate olema valmis suuremaks aja- ja rahakuluks.“

Olen kaotanud projekte müügifaasis oma veendumuse tõttu, et klient peab alustama lahtiste silmadega. Nii mõnigi nendest teise partneriga koostööd alustanud klientidest on tulnud meie juurde tagasi pooleli jäänud projektidega, mille lõpetamine käis juba palju tõsisema ajalise survega ja kordi suurema eelarvega.

Riskide ja realistlike kulude arutamine on palju ebameeldivam kui roosilised müügitjutud ja utoopilise lähituleviku kirjeldamine. Kuid veelgi ebameeldivam on tegeleda riskidega siis, kui need on juba päriselt kriisi tekitanud.

Liigne eelarverida?

Arendajad arendavad, konsultandid seadistavad ja testivad lahendust. Mida teeb projektijuht? Kas projektijuhi ülesanded piirduvad lepingu ettevalmistamisega ja arvete väljasaatmisega? Kui nii, siis miks projektijuhtimine on nii suur kuluartikkel?

Paljud IT-partnerid ei pea sellele retoorikale vastu ja pakuvadki odavamalt projektijuhtimist, mis hõlmab ainult administratiivset tegevust. Ja projektid (jälle) kannatavad.

Enamik projektijuhi tööst ei ole kliendile nähtav. Tegelik arendamine, seadistamine ja testimine ei juhtu iseenesest. Neid töid on võimalik teha ainult siis, kui tegijate ressursid on leitud ja planeeritud, ligipääsud tagatud, õiged litsentsid õigeaegselt tellitud, ja vajadusel tehnoloogiatiimi ja väliste ekspertide abi korraldatud.

Projektijuht vastutab ühtlasi eelarves ja ajakavas püsimise, samuti projektitiimi ning kliendi esindajate teavitamise eest. Ohverdades projektijuhtimiseks vajalikke tunde ja kvaliteeti, et olla „hea, odav ja igati vastutulev partner“, jäetakse need kriitilised vastutusosalad katmata.

Parandamatu bürokraat

Uus kokkulepe, ametlik protokoll, muudetud lahenduse konfiguratsioon, lepingu lisa!

Dokumendid on rangelt struktureeritud, suhtlemiskanalid ja ühine inforuum lepingus fikseeritud. Lõpmatu hulk memosid, lepinguid, nende lisasid ja lisade lisasid, protsesside jooniseid, vajaduste kirjeldusi, projektiplaanid ja graafikuid... See on igav ja näib justkui liigne osa, mida „bürokraatlik“ projektijuht peab usinasti kontrollima.

Kastist väljas mõtleja ja karismaatilise suhtleja asemel astub kliendi ette hoopis pedantne nohik. Kuid just see bürokraatlik lähenemine päästab olukorra, kui paari aasta pärast tekib vajadus lahenduse jätkuarendamise või integreerimise järele, kuid varem projektitiimis olnud inimesed ei ole enam kättesaadavad.

Kuri politseinik

Riskide ennetamisest ja muudatuste juhtimisest on võimalik lõpmatuseni rääkida. Kuid karm reaalsus näitab, et ka suurepäraselt planeeritud ja tugeva tiimi juhitud projektides võivad tekkida keerulised ja valesalt lahendatavad olukorrad. Näiteks kui võtmerollis tiimi liige jääb tõsiselt haigeks ning teiste koormus kasvab. Või kui kliendi juhtkond avastab ootamatult töötajate tugeva vastupanu, millega tegelemiseks ei jätku ajalist ega ka füüsilist ressursi.

Kriisidel on palju põhjusi, kuid üldine tulemus on alati sarnane: meeletu ajasurve, finantskahjude risk ning jube pingeline keskkond, kus inimesed peavad saavutama tulemusi. Kui „hea“ ja sõbralik projektijuht ei julge või ei suuda sellises olukorras võtta jõulisemat positsiooni ning tegeleda lahendustega, võib projekt halvasti lõppeda.

Agressiivne müüja

Seda rolli ei armasta reeglina ei kliendid ega ka projektijuhid ise. Üldiselt on kõik investeeringut vajavad teemad kliendi vaba tahtliku otsustamise ala. Projektijuht ei sekku otsustamisprotsessi ja aitab võimulusel tellijal ebavajalikest lisakuludest hoiduda ka siis, kui oma ettevõtte müügikasum sellest kannatab.

Kuid on olukordi, kus tellija ei pruugi kriitilise investeeringu vajadusest aru saada. Sellisel juhul on projektijuhi viisakas vaikimine kliendile kahjulik.

Hea näide on tarkvaralahenduste versioonide uuendamise projekt. Kasutajatele tundub, et vana versioon justkui ei tekita mingeid probleeme. Uuele üleminek võib olla kallis ja tekitada ebamugavusi (erinevalt sellest, et näiteks Microsoft Dynamics 365 Business Centrali versioonid uuenevad reeglina tellija jaoks automaatselt). Kui lahenduse hooldamise eest vastutav partner üritab iga hinna eest vältida „tüütu“ partneri silti, võib tellija sattuda raskesse situatsiooni. Lahenduse turvalisus on mingist hetkest küsitav, ühtegi uuendust tellija ei saa, kõik arendused arveldatakse topelthinnaga ning vajalik uuendusprojekt muutub iga aastaga aina kallimaks, kuna kuristik versioonide vahel suureneb üha.

Kumb probleem on siis tõsisem, kas projektijuhi järjekindlus või tellija reaalne kahjum?

Kokkuvõtteks

Keeruliste olukordade ning pingeid tekitavate ülesannete vältimine on täiesti inimlik ja arusaadav. Aga tarkvaralahendustega tegeledes peavad nii tellija kui ka IT-partnerid leppima sellega, et projektitöö võib olla stressirohke ja nõuda keerukaid otsuseid. Seega ärme püüdle utoopilise headuse ja lihtsa ning stressivaba plaani poole. Oleme tugevad, ausad, julged ja valmis väljakutsetele silma vaatama ning vajadusel ka mõistlikult „halvad“! ■

Riskide ja realistlike kulude arutamine on palju ebameeldivam kui roosilised müügitjutud ja utoopilise lähituleviku kirjeldamine.

Majandustarkvara juurutus: kui palju peaks **panustama** tellija?



Leho Hermann,
BCS Itera müügijuht

Nagu tangot tantsitakse kahekesi, on ka majandustarkvara (ERP) juurutamisel selgelt kaks osapoolt ja nende olulist panust vajav projekt. Just olulist panust, kuna tihtilugu klient alahindab oma osa.





(C) ENDOSTOCK | DREAMSTIME.COM

Kuna ERP projekte ei tehta iga aasta, siis on arusaadav, et puudub kogemus ja tööjõudu ei osata planeerida. Probleemide vältimiseks on soovitatav partneriga see teema juba müügifaasis põhjalikult läbi rääkida, et mõista, millise pädevusega inimesi mingil ajahetkel on vaja.

Rusikareegel ütleb, et kliendi pool peab panustama vähemalt sama palju töötunde kui partner. Kui näiteks projekti mahuks on planeeritud 1000 tundi, siis sama mahtu oodatakse kliendi meeskonnalt.

Vaatame põhjalikumalt ERP-projekti tavapäraseid etappe (olenevalt partnerist võivad metoodika ja etapid mõneti erineda).

Analüüsietaap

Ükskõik millise projekti tähtis eeltöö on probleemide ja tulevikuliste vajaduste kaardistamine. Seda on võimalik teha nii oma ressursidega kui ka koos partneriga. Mõlemal juhul tuleb kaasata võtmekasutajad, kuulata ära nende mured ja visioonid, need korrastada ja dokumenteerida.

Kui projektiplaanis on näiteks ostuprotsessi töötoaks planeeritud 4 tundi, siis see on ainult osa vajaminevast panusest. Selleks et töötuba oleks efektiivne, on vaja selleks valmistuda (mitte ükski, vaid kaasates olulisi protsessis osalejaid), siis see läbi viia ning pärast veel selle memo läbi töötada ja vajadusel kommenteerida. Näiteks võiks ühe teema (ost) panuse tundides kokku võtta järgmiselt:

Partneri projektiplaanis või pakkumises välja toodud 4–8 tundi ühe teema jaoks võib tähendada kliendi meeskonnale 3–4 korda mahukamat ajalist panust. Kui seda enda jaoks ei teadvustata ja see teadmine tuleb projekti alguses tellija töötajale üllatusena, on juba oht, et projekt ei kulge edukalt.

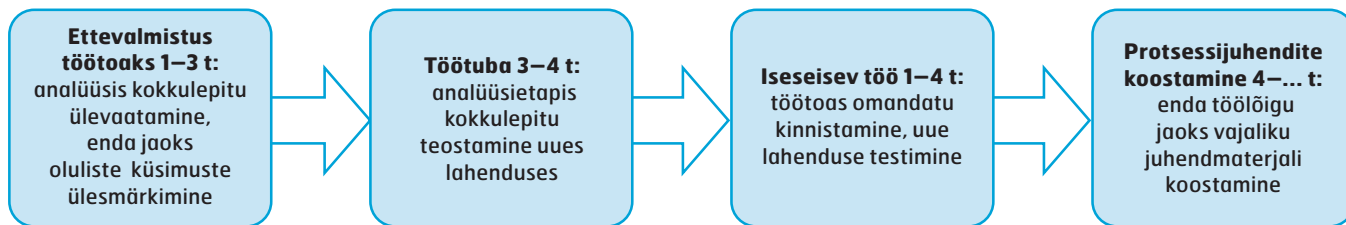
Andmeülekanded

ERP-projekti tulemusel toodetakse andmeid, mille põhjal tehakse eri tasanditel juhtimisotsuseid. Seetõttu on ülimalt oluline, et algandmed, millega uut ERP-d kasutama hakatakse, oleksid kohe kvaliteetsed ja õiged. Muidu hakkab üks viga tootma järgmisi ja nende leidmine ning parandamine nõuab juba kordades rohkem aega ja raha.

Nii nagu analüüsietaapi kestvus on partneri pakkumises hinnatud ühe numbriga, kuid tegelikult kulub sinna aega kordades rohkem, tähendab ka kvaliteetsete andmete tekitamine kliendi meeskonna jaoks tegelikkuses palju suuremat panust. Juurutuspartneri ajahinnang peegeldab põhimõtteliselt kliendi ettevalmistatud andmete importimist uude lahendus eeldusel, et andmed on õiged. Selle nimel ongi vaja kliendil teha palju eeltööd, sest ainult andmete igapäevased kasutajad oskavad öelda, millised andmed on õiged. Partneri osaks jääb tehniline importimise töö.

Andmete ettevalmistamine tähendab nende kättesaamist vanast süsteemist, liigsete või vanade andmete eemaldamist, lisaväljade täitmist uue lahenduse jaoks jms. Juhul, kui enne on kasutusel olnud mitu

Osaleja	Töötoa ettevalmistus	Töötuba	Memo ülevaatamine ja kommenteerimine
Ostujuht	5	4	3
Ostuosakonna töötaja	3		
Laojuht	3		
Kliendipoolne peakasutaja	3	4	3



Joonis 1.

programmi ja hulgaliselt Exceleid, muutub see töö veelgi ajamahukamaks.

Kõiki protsesse hõlmava ERP-projekti puhul võib olenevalt (vanadest) süsteemidest andmete ettevalmistamine nõuda kümneid ja kümneid tunde ja see on töö, mida ei saa teha partner.

Seadistamise ja kohanduste etapp

See on üks aktiivsemaid etappe, kus toimub palju ühiseid töötubasid, mille käigus omandatakse põhiteadmised uuest lahendusest ja tulevaste protsesside olemusest ning tehakse analüüsetapis kokkulepitud seadistused.

Taas ei piirdu kliendi panus pelgalt töötubades osalemisega, vaid oluline on pärast igit töötuba räägitu ka iseseisvalt või koos kolleegidega üle korrata või lahenduses ära testida. See kinnistab info ja annab hea ettevalmistuse järgmisteks töötubadeks.

Tihti tekib diskussioon selle üle, kes võiks koostada kasutusjuhendid. Praktika näitab, et head kasutusjuhendid on loonud kliendi võtmekasutajad, kuna nemad tunnevad kõige paremini oma protsesse ja nüansse, mida peab juhendites kajastama. Ka selle ajaga on vaja arvestada.

Käivitamise etapp

Kui kõik eelmised etapid on edukalt läbitud, tuleb väga oluline osa – lahenduse testimine, mida teevad nii partner kui ka kliendi töötajad. See annab kindluse, et kõik eelnev on toimunud korrektselt ja vastavalt kokkulepitule.

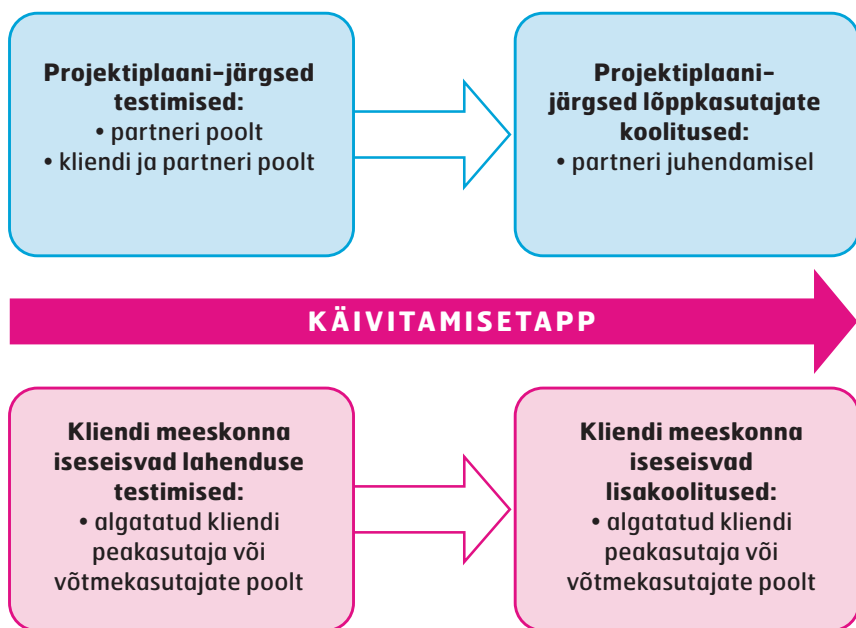
Selles etapis lisanduvad ka ülejäänud tulevased kasutajad, kellele tehakse koolitused ja antakse teadmised uuest lahendusest.

Aja poole pealt kehtib nii testimise kui ka koolituse kohta ütlus, et testimist ja

koolitust pole kunagi palju, mis tähendab seda, et selleks tuleks planeerida pigem rohkem aega kui vähem. Soovitame kliendil kõik oma protsessid ja erinüansid läbi testida, et veenduda nende toimimises.

Positiivne näide on tuua pan-Balti jae-müügiketi projektist, kus klient otsustas eraldada lisaaja iseseisva testimise jaoks (protsesside mitmekordne läbitegemine uues tarkvaras; proovipäevad poodides, kus tehinguid tehti nii vanas kui ka uues tarkvaras). Tulemus oli see, et *go-live*-päeval tuli kasutajatelt ainult paar küsimust ja kogu projekt läks töösse täiesti valutult.

Soovitame teha kasutajatele mitu koolitust, et teadmised kinnistuksid, kusjuures parimad koolitajad võivad olla hoopis oma maja inimesed, kes tunnevad igapäevast äri ning oskavad just sellele viidata.



Kokkuvõtteks

- Kogu projekt on tähtis ehk kõik etapid vajavad palju panustamist, et üleminek uuele lahendusele oleks maksimaalselt sujuv ja probleemivaba.
- Tuleb arvestada, et ERP-projekt on kliendi, mitte partneri projekt ehk tuleb arvestada olulise kliendipoolse panustamisvajadusega. Näiteks Premia Grupi juurutusjärgne kokkuvõte oli, et ERP-projekti panus jaguneb kliendi ja partneri vahel 2/3 ja 1/3.
- ERP-projekti ette valmistades tuleb kindlasti planeerida osalejad ja nende panus, et see vajadus ei tuleks üllatusena. Selleks tuleb teha projektiplaani koostamisel aktiivset koostööd oma partneriga. ■

Joonis 2.

Majandustarkvara terviklahendused

itera.ee

bi365.ee

ÄRIANALÜÜSI LAHENDUSED

d365.ee

ERP LAHENDUSED

palk365.ee

HRM LAHENDUSED

BCS Itera on Eesti juhtivaid majandustarkvara lahendusi pakkuv ettevõtte, kelle klientideks on paljud Baltikumi ja Soome juhtivad ettevõtted. Nõustame ja viime ellu konkurentsieeliseid loovaid majandustarkvaralahendusi. Oleme eduka koostöö eest tänulikud üle maailma ca 500 ettevõttele, üle 6500 kasutajale ja paljudele partneritele.

BCS itera



Juhi äri targalt **pilvepõhise** majandustarkvara abil

TARKVARA KUI TULUDE SUURENDAMISE VAHEND



Jane Juhanson,
BCS Itera
müügijuht

Hea majandustarkvara on kui ettevõtte närvisüsteem peamiste äriprotsesside juhtimiseks, tänu millele on võimalik suurendada nii otseseid kui ka kaudseid tulusid.

Pilvepõhine ERP teeb ettevõtte juhtimise veelgi mugavamaks.



Üsna tavapärane on, et olemasolev tarkvara ei rahulda ettevõtte vajadusi ning äriprotsesse ja ressursse juhitakse ebaefektiivselt, inimesed teevad andmete sisestamisel palju käsitööd, andmed paiknevad eri tarkvarades või Excelites, mis teeb nende analüüsimise keeruliseks.

Kiiresti muutuv majanduskeskkond ja järjest tihenev konkurents paneb ettevõtteid üha enam majandustarkvara (ERP) võimaluste vastu huvi tundma. ERP on kui ettevõtte närvisüsteem peamiste äriprotsesside juhtimiseks, millega kaasnevad integratsioonivõimalused väliste lahendustega (nt CAD-lahendused tootmises, PIM-lahendused kaubanduses, uksekaardisüsteemid palgaarvestuses, GIS taristu poolel jne). Integreeritud platvormi abil saab andmeid analüüsida ühtse tervikuna.

Pilvepõhine ERP teeb ettevõtte juhtimise veelgi mugavamaks.

Mõned pilvepõhise ERP eelised:

- kõikjalt ligipääsetav interneti-ühendusega seadmest (arvuti, tahvel, telefon);
- intuitiivne kasutajaliides;
- varundatud andmed;
- turvalisus ja usaldusväärsus;
- lai funktsionaalsus ja võimalus laadida rakendusi alla globaalsest Microsoft AppSource'i keskkonnast;
- hooldus on tarkvara kasutaja-hinnas, tarkvara omanikul on aastaringelt uusim tarkvaralahenduse versioon;
- sidusus teiste Microsoft Outlook 365 tööriistadega (Excel, Word, Teams, Outlook), millega kaasneb navigeerimine ja ühtne kasutajamugavus, sh *Single Sign-On* võimalus.

Pilvepõhisele ERP-le üleminekuga kaasnevad kulud

Esimene küsimus on ikka, kui palju see maksab. Vaatleme olukorda juurutuse, litsentside ja hilisemate platvormiuuenduste aspektist.

ERP maksumus oleneb projekti keerukusest ehk sellest, millise ulatusega lahendust soovitakse

juurutada. Kahtlemata mõjutab hinda koolitamisele, testimisele ja andmemigratsioonile kuluv aeg, samuti juurutuspartneri pädevus. Kliendi valdkonna spetsiifikat teadmata võib juhtuda, et partner õpib koos kliendiga ja sellele kulub arvatavasti rohkem nii aega kui ka raha.

Nüüdisaegse ERP kasutajalitsentsid on nimelised nagu ka moodulid. Kasutajahinnas on tasu serveri eest ja platvormi versiooniuuendused. Vajadusel saab kasutajate arvu muuta ja võtta kasutusele lisamooduleid või laiendusi. Tasumine toimub iga kuu tulevase perioodi eest.

Pilvepõhine ERP ise ei vaja riist- ja tarkvara-investeeringuid. Küll aga peab arvestama, et ajakohased peavad olema ka muud IT-seadmed ja tarkvarad (nt arvutid, Office 365, kassasüsteemid).

ROI ehk investeeringutasuvus

ERP investeeringu tasuvust on mõistlik juhtida tulude kaudu ning võtta aluseks ärinõuded ja ootused juurutatavale lahendusele. Eristan siin otseseid ja kaudseid tulusid.

Otsesed tulud

Otsese tulu näiteks on efektiivsus protsesside juhtimisel. Näiteks CRMi kasutuselevõtt aitab tõhusamalt juhtida müügiprotsessi, elektroonsed ostutellimused vähendavad vigade arvu, toote omahind on täpsem tänu õigetele koostisosadele ja retseptidele ning hälvete vähenemisele tootmisprotsessis. Samuti on ressursside juhtimine efektiivsem ja vähenevad püsikulud, kiirem noppimine laohalduses võimaldab aga omakorda kiiremaid tarneid klientidele jne.

Kaudsed tulud

Vähenevad erilahenduste arendus- ja ülalpidamiskulud. Äriprotsesside juhtimine ja valdkondade koostöö paraneb, kõik osapooled tarbivad infot ühest allikast ning tehakse vähem dubleerivat käsitööd. Edasi areneb ka koostöövõrgustik klientide ja hankijatega, suureneb tarnekindlus, väheneb uute toodete turule tuleku kulu ja logistika-kulud on optimeeritud.

Info ja aruandlus

Kõik aruannete tarbijad lähtuvad ühest allikast tulevatest andmetest, info sisestamine ja tarbimine on ühekordne tegevus, suureneb aruandluse operatiivsus ja adekvaatsus, kiireneb otsuste tegemise protsess, väheneb aruandluse korraldamise kulu.

Tarkvara juurutamisel tuleb seada struktureeritud eesmärgid ja keskenduda sellele, et kaudsed tulud muutuksid nähtavaks. Konkurentidest eristumiseks investeerige julgelt oma majandustarkvara projekti! ■

Tarkvara kui teenus

(C) IMAGEGAMI | DREAMSTIME.COM

VÄHEM IT MURESID,
ROHKEM KESKENDUMIST ÄRILE



Margo Touart,
BCS Itera arendus- ja tootejuht

Kas anda tarkvara hoidmise ja
hooldamise kohustus IT-osakonnale
või jätta see tarkvarapakkuja hooleks?

Milleks ettevõtte soetab endale äritarkvara? Ikka selleks, et äritegevus oleks edukam. Ja kindlasti ka selleks, et raamatupidamine oleks peetud ning maksud makstud. Kuigi ütlesin, et viimane ei ole sugugi mitte tarkvara soetamise peamine põhjus.

Kuna äritarkvaras vormistatakse üldjuhul kõik äritehingud, annab see igal ajahetkel ülevaate ettevõtte seisust ning on seega ülioluline tööriist igapäevaotsuste langetamiseks. Seda nii tehingute vormistamisel kui ka üldisemal juhtimistasandil.

Äri kriitiline lahendus

Äritarkvara on ettevõtte töö üks nurgakividest – see peab paigas olema ja seda toetama ehk oma ülesannet täitma. Kui seda ühel päeval mingi põhjusel ei ole (see on katki), siis on tulemuseks suuremat sorti segadus, kuna toimingud on häiritud või jäävad hoopiski tegemata. Seega peab äritarkvara olema väga hästi hoitud ja hooldatud.

IT-osakond või tarkvarapakkuja?

Selge trend on viimase valiku kasuks. Tarkvara soetamine ei ole pelgalt litsentsiost. Tarkvara näol on tegu sõna otseses mõttes asjaga, mis peab ka kuskil füüsiliselt töötama. Ta vajab head, oma vajadustele vastavat keskkonda ehk serveri infrastruktuuri, kus on mõnus, optimaalne joosta.

Tõrgeteta töö tagamiseks tuleb omakorda keskkonda pidevalt monitoorida ning korrapäraselt ja juhtumipõhiselt hooldada. Lisaks on vaja tagada tarkvara hea jõudlus. Suurte andmebaaside puhul on õigel konfiguratsioonil ja hooldusel oluline mõju tarkvara töökiirusele. See väljendub omakorda serverressursside kasutuses ja kulus, kas siis optimaalses või raiskavas.

Ettevõtte IT-osakond ei saa tunda soetatud tarkvara samal tasemel nagu tarkvarapakkuja ise, nii et see on üldjuhul

ebaefektiivsem ning terviktulemus on tarkvaraeksploaatatsioonil kehvem.

Lahenduse uuendamine

Äritarkvara ajakohasena hoidmine on oma majas asuvate lahenduste puhul samuti üks suuremaid väljakutseid. Tihti näeme klientide juures lahendusi, mis on viis või isegi enam aastat vanad. Mitte sellepärast, et lahendused on nii head, vaid pigem puuduvad kompetentsus ning selged ja lihtsad teed nende uuendamiseks.

Mida vanem on kasutuses olev äritarkvara versioon, seda keerukam ja kallim on selle uuendamine ning uue tarkvara soetamise projekti kiputakse ikka ja jälle edasi lükkama.

Probleem tekib ka tarkvara toe tagamisel. Tarkvarapakkujad ei taha ja tihti ka ei suuda seda vanadele versioonidele enam pakkuda. Kui vananenud lahendusel peaksid tekkima ühilduvusprobleemid või kui peaks muutuma seadusandlus, siis võib ettevõtte olla silmitsi väljapääsmatu olukorraga.

Mõistlik on valida tarkvara, mida pakutakse koos uuendustega. Küsige ja nõudke seda tarkvara valimisel.

Keskendumine äriale

Väljaostetud tarkvara või tarkvara kui teenuse vahel valides tasub kindlasti silmas pidada eelpool mainitud aspekte. Minu arvates on tarkvarateenuse mudeli hea põhjendus vastutuse teema. Lihtsustatult ütlesin, et ostetud lahendus muutub üldjuhul täielikult soetaja mureks, samas kui renditud variandi puhul on see rendileandja ehk tarkvarapakkuja mure ja kulu. Siis on tema otsene huvi leida optimaalsed lahendused ka tarkvara eksploaatatsiooniks, mitte ainult tootmiseks.

Rentides tarkvara kui teenust saate jätta tarkvaraga seonduva tarkvarapakkuja õlule ja keskenduda oma põhitegevusele. ■

Kohustused, sh ka kulud, mis liiguvad teie õlult tarkvarapakkujale:

- riistvaraga seonduvad kulud,
- ülesseadmisega seotud kulud,
- lahenduse jõudluse optimeerimine,
- lahenduse kõrgkäideldavus ja varundus,
- terviklahenduse tugi koos kõrge valmisolekuga,
- lahenduse ajakohasena hoidmine.

Rentides tarkvara kui teenust saate jätta tarkvaraga seonduva tarkvarapakkuja õlule ja keskenduda oma põhitegevusele.

Mida vanem on kasutuses olev äritarkvara versioon, seda keerukam ja kallim on selle uuendamine.



Töötaja ja juhi portaal on tõhus abimees nii kontoris kui kaugtööl

(C) NICOSBS | DREAMSTOCK

KÕIK ÜHEST KOHAST – KOLLEEGI SÜNNIPÄEVA VAATAMISEST KUNI PUHKUSEAVALDUSE ESITAMISENI



Merilin Aul,
BCS Itera HRMi
konsultant

Töötaja ja juhi portaal saavad töötajad ise kontrollida ja hallata andmeid, mida käiakse muidu personaliosakonnast pärimas. Ka juht saab paindlikumalt personaliga seotud asjad otse portaalis ära lahendada.

Töötaja ja juhi portaal on Microsoft Dynamics 365 Business Centrali baasil toimiv Palk365 ja Personal365 lahenduse iseteenindusportaal, mille tootearendus on BCS Itera hallata. Lisaks sellele, et programmis saavad enamiku igapäevastest tööülesannetest ära teha ettevõtte personalijuht ja palgaarvestaja, on töötaja ja juhi portaal suureks abiks ka juhtidele ja teistele töötajatele.



Joonis 1.

Portaali kaudu saab edastada töötajatele infot näiteks ürituste või ülesannete kohta. Sellised teated võib suunata konkreetsetele töötajatele, gruppidele (näiteks ainult juhtidele) või kõikidele.

Töötaja, kes iseteenindusportaal kasutab, hoiab seal ise oma andmetel silma peal ning muudab neid taotluse kaudu, kui vaja. Samuti on võimalik kontrollida oma puhkuste saldot ning vaadata kolleegide kontaktandmeid, sünnipäeva ja ettevõtte struktuuri. Lisaks sellele saab töötaja esitada portaalil puhkuseavaldusi ning tulumaksuvabastuse taotlusi.

Juht omakorda näeb ka töötajate kohta käivat infot ning täidab-kinnitab seal tööajatabeleid.

Töötaja lihtsustatud kaart

Mõnes ettevõttes on tööjõu voolavus kõrge ja uusi töötajaid lisandub iga päev. Selleks puhuks on iseteeninduses võimalik juhil endal sisestada uue töötaja andmed lahendusse. Juhi täita on iseteenindusportaalil töötaja lihtsustatud kaart, kuhu saab

märkida peamise info tema kohta: isiklikud ning lepinguga seonduvad andmed. Juht võtab sellele uult töötajalt allkirja, mida saab sisestada tahvelarvutist sõrmega või arvutist hiirega. Töötaja andmed liiguvad seejärel personaliosakonda, kus vaadatakse üle, et kogu vajalik info oleks olemas ja korrektselt täidetud. Kui kõik andmed on õiged, siis ei ole vaja teha muud kui vajutada ühte nuppu ja seejärel tekib automaatselt lahendusse uus töötaja kaart. Kui inimene on tööle võetud, on võimalik andmed saata kiirendatud korras otse Personal365 lahendusest töötamise registrisse.

Puhkuseavalduste esitamine

Portaalis võib juht esitada töötaja eest puhkuseavaldusi, nii ühe inimese kaupa kui ka grupina. See on eriti mugav siis, kui ühel juhil on hallata palju töötajaid. Nii ei ole vaja kõigil töötajatel lahendust eraldi kasutada ja avalduste alusel saab palgaarvestaja kohe ka puhkusetasu välja arvestada. Juht hoiab seal töötajate puhkuste saldodel silma peal, et ei tekiks olukorda, kus kasutatakse ära rohkem puhkusepäevi, kui ette on nähtud.

Joonis 2.

Juhi üheks tööriistaks iseteenindusportaalis on puhkuste ülevaade, mis annab graafilise ülevaate sellest, kes on ühel ja samal ajal töölt eemal. Nii saab vaadata, et sama tööloiku katvad töötajad ühel ajal puhkusel ei oleks. Aruandes näeb juht ka töötajate puhkuste saldod vastava perioodi alguses ja lõpus.



Joonis 3.

Tänu iseteenindusportaali võimalustele saab asju ajada paberivabalt ning andmed on lahenduses kogu aeg ajakohased ja integreeritud nii personali-, tööaja- kui ka palgaarvestuses. ■

Rohkem infot leiab lehelt www.palk365.ee.

Mitteresidentide maksuvaba tulu jooksva arvestamise õigus toob muudatusi ka TSD-s*

1. jaanuar 2022 toob kaasa tulumaksuseaduse muudatuse. Nimelt on alates sellest kuupäevast kõigil Euroopa Majanduspiirkonna riikide residentidel õigus maksuvaba tulu jooksvalt arvesse võtta. Seni oli maksuvaba tulu mahaarvamisi võimalik mitteresidentidel teha vaid füüsilise isiku tuludeklaratsiooni kaudu.

Selleks et jooksvat maksuvaba tulu arvestada saaks, tuleb mitteresidendil esitada EMTA-le residentsuse tõend. Selle alusel on tulumaksuvabastust võimalik kasutada, ilma tõendita kehtivad mitteresidendile samad seadused nagu praegu.

Tulu- ja sotsiaalmaksudeklaratsiooni mõttes muutub selle seaduse uuendusega lisa 2 loogika, mis on analoogne lisa 1 maksuvaba tulu lahendusele.

Neid muudatusi võtab arvesse ka BCS Itera tiim, kes toob TSD- ja maksu-uuendused oma Palk365 tootesse.

* TSD on tulu- ja sotsiaalmaksu, kohustusliku kogumispensioni makse ja töötuskindlustusmaks deklaratsioon.

Muutuvtunnileping

pakub töötajatele suuremat
paindlikkust ja sotsiaalseid
tagatise

VÕIDUKOHTADE KÕRVAL ON PEIDUS KA MÕNED KAOTUSKOHAD NII TÖÖTAJALE KUI TÖÖANDJALE



Merilin Aul,
BCS Itera HRMi
konsultant

Kui ainulaadne muutuvtunnilepingu pilootprojekt jaekaubanduses õnnestub, muutuvad seni äärmiselt jäigad töölepingud märksa paindlikumaks nii töökoormuse kui ka tasumäära aspektist.



Töölepingu seaduse muutmise vajadusest on räägitud juba pikemat aega. Peamiselt on murekohaks olnud see, et fikseeritud töökoormuse puhul peab töötaja iga ilmaga selle koormuse täis töötama ja tööandja pakkuma vastaval määral tööd või selle puudumisel tasuma palga siiski täies mahus.

Ent nii nagu päevad ei ole vennad, ei ole ka töötavate inimeste tööaeg igakuiselt sama. Töö intensiivsus oleneb näiteks hooajalisusest ja pakutavate teenuste või toodete nõudlusest. Siin tulebki appi muutuvtunnileping, mida kahe aasta vältel saavad pilootprojektina katsetada jaemüügiettevõtted.

Muutuvtunnileping on lühidalt öeldes osaliselt määratud, kuid siiski paindlikku töökoormust pakkuv töölepingu vorm. See tähendab, et töölepingus lepitakse kokku miinimumkoormus, mis ei saa olla väiksem kui 30% täistööajast. Miinimumkoormus muutuvtunnilepingu korral on 12 tundi 7 päeva kohta ehk 2,4 tundi päevas, kui töötaja töötab 5 päeva nädalas. 0,3 või kõrgemale osakoormusele lisaks on võimalik kokku leppida kuni 0,2 koormuse võrra muutuvtunde ehk 8 tunni ulatuses nädalas. Küll aga ei tohi töötaja lepinguline koormus ja muutuvtunnid ületada täiskoormust.

Muutuvtunnilepinguid ei saa aga sõlmida kõikide töötajatega. Eelduseks on, et töötaja töötasu on vähemalt 1,2-kordne töötasu alammäär. 2021. aasta alammäär Eestis on 584 eurot brutos, mis teeb 1,2 korutatult 700 eurot brutopalgana. Töötajad, kelle töötasu jääb alla määraks, muutuvtunnilepingu alusel töötada ei saa.

Vabatahtlik

Muutuvtundide mudeli rakedamine on vabatahtlik nii tööandjale kui ka töötajale. Kui tööandja teavitab töötajat vajadusest teha lisatööd muutuvtundide arvelt, peab töötaja sellealast kokkulepet kinnitama kirjalikku taasesitamist võimaldavas vormis. Praegu kehtivaid töölepinguid tööandja suva järgi muutuvtunnilepinguks muuta ei saa – selleks peab töötaja esitama soovivalduse.

Töötaja võidu- ja kaotuskohad

Nagu iga muudatuse puhul, kaasnevad ka muutuvtunnilepinguga nii võidu- kui

ka mingil määral kaotuskohad. Töötaja seisukohalt on selge võit paindlikum töökoormus. Nii saavad kooli kõrvalt paremini töötada näiteks üliõpilased, kelle õpingud on varieeruva koormusega. Kui kooli koormus lubab parasjagu rohkem palka teenida, on töötajal see võimalus olemas ja teisest küljest saab kiiremal õppeperioodil teha seda madalama koormusega. See lahenus sobib seega just mõnusama koormuse hajutuse tõttu teistelegi inimestele, kellel on lisaks tööle muid huvipakkuvaid tegevusi.

Praegu kasutatakse tihti võlaõiguslikke lepinguid, sest nendegi puhul saab koormust hajutada. Küll aga ei anna näiteks töövõtuleping töötajale kõiki sotsiaalseid tagatisi, mida pakub tööleping. Nüüd, kui muutuvtunnilepingu sõlmimine saab töövõtulepingu alternatiiviks, on töötajatel kindel ravikindlustuse kaitse ja lisaks tekib neil puhkuseõigus, mida töövõtulepingu puhul ei kohandata.

Ebasoodsama poole pealt võib välja tuua, et kuna lepingus määratakse ära miinimumkoormus, siis on tööandjal kohustus pakkuda tööd just selles ulatuses. See tähendab, et kui töötaja soovib kohaldada oma muutuvtundide määra, siis ei pruugi tööandjal olla lisatööd, mida talle pakkuda, ning ta saabki töötada vaid miinimummäära alusel. Lisaks varieerub töötasu suurus kuust kuusse ning ei tulene alati töötaja soovist ja võimalustest.

Tööandja võidu- ja kaotuskohad

Töölepingus kokkulepitud koormus paneb paika töötajale makstava tasu suuruse. See tähendab, et kui töötajal on lepingus kokku lepitud koormus näiteks 0,6, aga tööandjal ei ole sellises mahus tööd pakkuda, on ta ikkagi kohustatud maksma töötajale tasu 0,6 koha eest. Seega tuleb tööandjal töötajale hüvitada vastavalt lepingule ka see aeg, kus ta tegelikult tööd ei teinud.

Muutuvtunnilepingu puhul on tööandjal kohustus töötajale pakkuda tööd kokkulepitud miinimumkoormuse alusel, lisa makstakse muutuvtundide arvelt ainult reaalselt tehtud töö eest. Muidugi ei pääse tööandja ka muutuvtunnilepingu puhul ületundide kompenseerimisest.

Teisena tooksin tööandjatele positiivsetena välja tööga, et enam ei tule personali-osakonnal tegeleda suures mahus lepingute muutmise, kui koormused tihti muutuvad. Praeguse töölepingu alusel töötava töötaja koormus on jäigalt lepinguga fikseeritud, ent edaspidi saab koormust muuta ilma paberit määrimata, kui muutuvtunni määr on kokku lepitud. See annab kindlasti personaliinimestele võimaluse tegeleda oma töö sisulisema poolega.

Negatiivsemana võib paista tõsiasia, et kui töötaja ei saa mingil perioodil töötada rohkem, kui tema miinimumkoormusega on lepingus kokku lepitud, siis võib tööandjal tekkida tööjõu puudus. Muutuvtundidest tuleneva koormuse kasutamise peavad tööandja ja töötaja kirjaliselt kokku leppima ja see võib suuresti kuust kuusse erineda. Praegu kehtiva töölepingu puhul ei ole töötajal õigus tema fikseeritud koormusesse mahtuvast tööst keelduda.

Kokkuvõttes toob muutuvtunnileping kaasa omajagu positiivseid muudatusi – töötajale rohkem paindlikkust ja võimalust tegeleda lisaks tööle muu meeldivaga ning tööandja saab vastavalt töömahule pakkuda töötajale tööd ilma, et peaks maksma aja eest, mil reaalselt tööd ei tehtud. Jaekaubanduse pilootprojekti pikkuseks on esialgu määratud kaks aastat, misjärel tehakse kokkuvõtteid ja positiivse tulemuse korral laiendatakse muutuvtunnilepingu kasutamist teisteski sektorites. Muutuvtunnilepingu lahendus on hallatav ka Palk365 tootes. ■

Muutuvtunnilepingu puhul on tööandjal kohustus töötajale pakkuda tööd kokkulepitud miinimumkoormuse alusel, lisa makstakse muutuvtundide arvelt ainult reaalselt tehtud töö eest.



(C) ALPHASPIRIT | DREAMSTIME.COM

E-pood ja majandustarkvara ühendatud lahendus



Indrek Tikva,
BCS Itera konsultant



Erki Rebane,
BCS Itera projektijuht

Ettevõtte tarkvaralahendused moodustavad toimiva ökosüsteemi alles siis, kui need on suudetud omavahel suhtlema panna. E-kaubanduse ja majandustarkvara vaheline integratsioon võimaldab silma peal hoida kõigel, mis ettevõtte e-kaubanduses parasjagu toimub, ja seda reaalselt.

2020. aasta kevadel, kui enamik kauplusi ja kaubanduskeskusi suleti viiruse leviku takistamiseks, tekkis kaupmeestel huvi leida oma toodetele-teenustele täiendav müügikanal veebipoe näol. Nii otsustasime ka meie BCS Iteras tekitada Microsoft Dynamics 365 Business Central kasutajatele võimaluse kiirelt kasutusele võtta veebipood, millel oleks juba valmis liides majandustarkvaraga.

Tavapäraselt on kulukamad projektid just kõikvõimalikud eriintegratsioonid ja keerukamad kodulehed. Seega annab standardiseeritud lahendus väga suure ajalise ja rahalise võidu kodulehe kiirel juurutamisel.

Valisime platvormide hulgast välja **nopCommerce**'i ja koostööpartneriks **Finestmedia**.

nopCommerce pakub e-poe era- ja ärikliendile kõike seda, mida võiks ühelt

maailmatasemel ostukogemuselt oodata – see on kiire, mobiilne ja intuitiivne. Kaupmehele pakub see aga võimsat tööriista oma *online*-äri haldamiseks. Tegemist on üle maailma väga populaarse Microsofti tehnoloogial põhineva avatud lähtekoodiga ASP.NET e-kaubanduse platvormiga. See tagab ka väiksemale ettevõttele suurte kaubandushiidudega võrdse võimekuse ja turvalisuse, ilma et haldamiseks oleks vaja

suurtega võrdses suurusjärgus IT-inimesi või bilansimahtu.

nopConnector

Esmases versioonis ei hakanud me liides-tust liiga keeruliseks tegema. Oli plaan panna lahendusse esmatähtsate andmete vahetus veebipoega ehk ainult need andmed, mis on hädavajalikud selleks, et oma tooteid veebis müüa.

Nii liiguvad Business Centrali ja nopCommerce'i veebipoe vahel järgmised andmed:

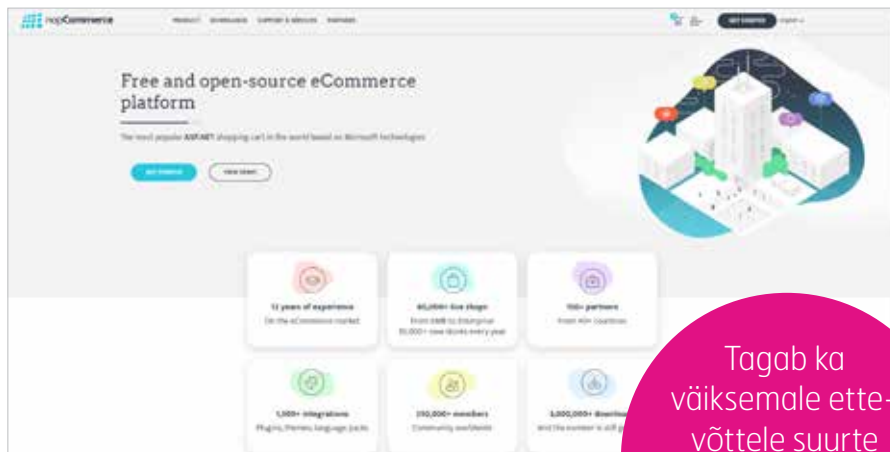
- kaubagrupid
- kaubad
- kaubaatribuudid
- hinnakirjad
- allahindlused
- asukohtade laoseis ja vaba saldo
- kliendiinfo
- müügitellimused
- arvete ajalugu

Ka ainult põhiantmete hoidmist on võimalik korraldada mitmel moel. Parim viis on hoida kõiki andmeid majandustarkvara poolel ja veebipood võtab kõik vastavalt vajadusele sealt juba ise.

Kõik andmed on ühes kohas ja üks kord sisestatud

On tavaline, et veebipoes kasutatakse mitmeid selliseid parameetreid, mida majandustarkvaras reeglina ei ole. Arendusmahu kokkuhoiu mõttes ei lisata neid tihti majandustarkvarasse, jättes need ainult veebipoodi. See aga tähendab, et keegi peab andmeid kahes kohas sisestama.

Tavaliselt tehakse liidesed veebipoega selliselt, et majandustarkvara on passiivne pool ning veebipood pärib andmeid teatud intervalli tagant. Nii et kui muudetakse mingeid andmeid majandustarkvaras, siis veebipoodi jõuab see info alles pärast järgmist andmete sünkroniseerimist. nopConnector'isse sai andmevahetus tehtud nii-öelda teavituste peale: kui majandustarkvaras muudetakse andmeid, mida veebipood kasutab, saadab tarkvara veebipoole teavituse ja uuendatakse ainult muutunud andmeid. Seega, kui otsustatakse muuta mõne kauba hind või mõnda muud parameetrit, võib kindel olla, et minuti pärast on need andmed veebipoes uuendatud. Kui kaubaga seotud pilt on vana, siis laetakse uus üles majandustarkvarasse ja mõne hetke pärast on see veebipoeski uuenenud. Selleks ei ole vaja



Joonis 1.

enam eraldi veebipoe administreerimiskeskonda logida ja seal uuesti pilti üles laadida.

Tõlked ja atribuudid

Nagu öeldud, on parim viis pidada andmeid ühes kohas ja nii, et esmases versioonis on ainult põhiantmed. Siiski tegime seda kohe kõiki võimalusi ära kasutades, et lahendus saaks hea. Näiteks on majandustarkvaras olemas kogu vajalik **tõlge kaupadele, kaubagruppidele, atribuutidele ja nende liikidele**. Ehk ka siin ei pea tõlget enam veebipoe keskkonnas eraldi tegema.

Kauba atribuutidega katame ära suurema osa veebiotsingutest: värv, materjal, tegevusala, bränd jne. On ka võimalus lisada kaubakaardile faile: juhendeid, pilte jne.

Samuti toimib **krediidikontrolli ja volitatud isikute lahendus**. Ärikliendid saavad samuti esitada tellimusi veebipoe kaudu ja maksta nende eest hiljem. Otse loomulikult on olemas vaba lao saldo, mis arvestab nii müügitellimuste kui ka ladudevaheliste liikumistega.

Hinnakirjad ja allahindlused

Microsoft Dynamics 365 Business Centralis on võimalik hinnakirju kujundada mitmel moel: baashind ehk letihind, hinnarühmad,

kliendi erihind, kampaaniahinnad koos kehtimise kuupäevaga, kogusest tulenevad erihinnad jne. Samad võimalused on ka rea-põhiste allahindlustega.

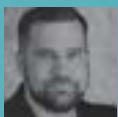
Tihti ei orienteeru isegi kogenud kasutaja keerukates hinnakirjades ja ei oska öelda, mis see konkreetne kaup just sellele kliendile maksab. Lihtsam on siis teha selguse mõttes kliendile müügipakkumine, millele lisada juba konkreetne kaup, et saada ette parim hind sellele kliendile. Sellisest keerukusest tulenevalt on varasemates lahendustes veebipoe jaoks hinnad eelnevalt välja arvatud. Nii jääb sinna arvatud hindade tabelisse ainult üks rida, kus on kliendi kood, kaubakood ja hind. Sellise tabeli arvutamine nõuab aega, mistõttu seda ei saa teha väga tihti. **Arendades nopConnectorit, läksime aga seda teed, et letihind näidatakse veebipoole välja ja veebipood oskab majandustarkvara enda loogikat kasutades arvutada juba kliendile parima hinna.**

Kokkuvõtteks: valminud on lahendus, mille saab vähemalt Microsoft Dynamics 365 Business Centrali vaates päevaga käima panna. Veebipoe poolel on kindlasti rohkem tööd, sest seal tuleb tegeleda lisaks funktsionaalsusele ka lahenduse visuaalse poolega. ■

nopCommerce pakub e-poe era- ja ärikliendile kõike seda, mida võiks ühelt maailmatasemel ostukogemuselt oodata – see on kiire, mobiilne ja intuiitivne.

nopCommerce

e-poe platvorm sobib nii väikepoodnikele kui ka kaubandushiidudele



Rauno Raid,
Finestmedia AS müügijuht

Kui käimas e-poe platvormi valik, tasub kaaluda ka nopCommerce'i. Tasuta karbitoote kohta on see üllatavalt võimekas standardlahendus.



Pole vahet, kas oled e-kaubanduse valdkonnas alustav või kogenud tegija – kümnete e-poe platvormide seast õige leidmine võib kujuneda keeruliseks. Mahukas eeltöö ei pruugi otsuse langetamist sugugi lihtsamaks teha, sest võrdlemist vajavaid aspekte on väga palju alustades lahenduse maksumusest kuni sobivate funktsionaalsusteni.

Keskendume siin ühele vägagi võimekale e-poe platvormile, mis on maailmas juba laialt tuntud ja kiidetud, aga Eestis alles kanda kinnitamas. Selleks lahenduseks on nopCommerce.



Joonis 1. nopCommerce – tasuta lahendus

nopCommerce on tõusnud üheks populaarsemaks avatud lähtekoodiga ja ASP.NETi programmeerimiskeelel põhinevaks e-poe platvormiks. Üle maailma kasutab seda tasuta lahendust enam kui 50 000 edukat ettevõtet ning oma kasutajakogemusi on valmis jagama rohkem kui 250 000 nopCommerce'i kogukonda kuuluvat rahulolevat liiget. Eestis aitab nopCommerce'i juurutada ja kasutada kaks partnerit, ülemaailmselt on kasutajatugi saadaval enam kui 100 riigis.

Nagu öeldud, on lahendus ettevõtetele kasutamiseks täiesti tasuta. Kui ASP.NET kompetentsus on olemas, saab lahenduse iseisvalt kasutusele võtta ning seda pärast juurutust litsentsitasuta edukalt rakendada asuda. Samas on alati võimalik pöörduda kompetentse partneri poole, kes hoolitseb nii lahenduse juurutustööde

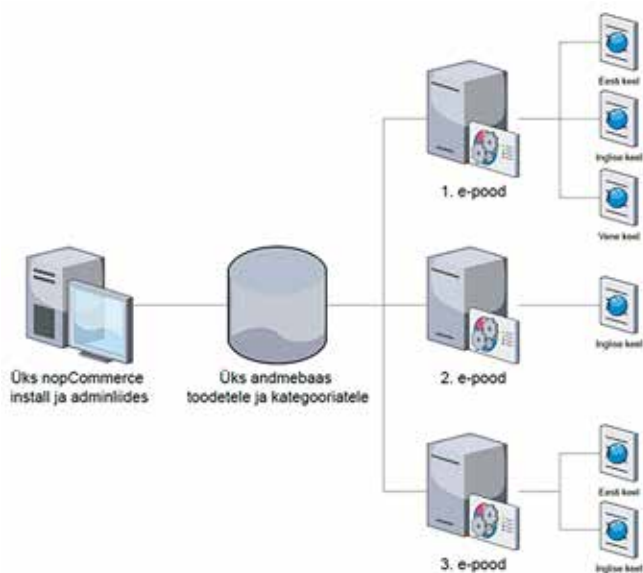
kui ka hilisema tehnilise toe ning hoolduse eest. Litsentsitasudeta lahendus on pikas perspektiivis kindlasti kuluefektiivsem kui selline, mille puhul tuleb hakata lisaks kasutuselevõtule tasuma igaükselt ka kasutajate arvust sõltuvat litsentsitasu.

ASP.NETi programmeerimiskeel tagab, et lahendus on turvaline. Sama keelt kasutavad sajad tuhanded arendajad ja paljud suurimad tehnoloogiahiidud, näiteks Microsoft, kes hoolitsevad nii turvariskide kui ka võimalike vigade kõrvaldamise eest. Avatud lähtekoodiga lahenduse kasuks räägib ka asjaolu, et selle tavapärane kasutuselevõtu aeg on mõnevõrra lühem kui suletud koodi korral ja puudub ka potentsiaalne n-ö arendaja risk – kui ettevõtte ei ole oma lahenduse tehnilise partneriga rahul, on partnerit vahetada märksa lihtsam.

Mitu e-poodi ühel platvormil

Ettevõttele, kelle äritegevus on suunatud eri kliendigruppidele või kel on ambitsioon liikuda koduturult väljapoole, tasub e-kaubanduse platvormi valides eelistada selliseid lahendusi, mis pakuvad *multi-store* võimekust. Seda funktsionaalsust pakub ka nopCommerce.

Multi-store võimekus tähendab, et ühele platvormile võib luua mitu eri turgudele ja kliendigruppidele suunatud e-poodi, tellimuskeskonda või brändilehte. Oluline on, et nendel lehtedel müüdava sortimendi haldus ei killustuks, vaid jääks ühte keskkonda. See aitab kokku hoida topeltjuurutusteks ning arendustöödeks kuluvat aega ja raha.



Joonis 2.

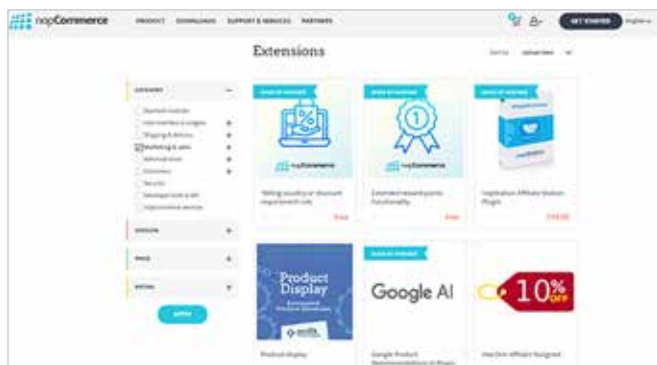
nopCommerce'i e-kaubanduse platvormi administratiivpaneel on mugava ülesehitusega ja lihtsalt kasutatav. Kõik olulisemad funktsionaalsused on esile tõstetud, muudatuste tegemine on kiire ja mugav ning ülevaade e-poes toimuvast alati kättesaadav. Nii on võimalik otse töölaualt näha tellimuste arvu, tagastustaotlusi, registreerunud kliente ja madala laoseisuga tooteid, lisaks

täiendavat infot müüdud koguste, populaarseimate toodete, viimaste tellimuste jpm kohta. Ka muudatuste tegemine tootekaardil, kliendiprofiilide grupeerimine, kampaaniate loomine, kogu sisu-halduse muutmise või soovivate funktsionaalsuste sisselülitamine on vaid minutite küsimus.

Üllatavalt võimekas standardlahendus

nopCommerce kui karbitoode on üllatavalt võimekas, mis tähendab, et see sisaldab standardfunktsionaalsuses palju rohkem, kui esialgu arvata võiks. Seetõttu sobib lahendus nii väikestele kui ka suurtele ettevõtetele, kes soovivad oma e-äri mahtu suurendada. Kui ärilised ootused kasvavad, saab uued funktsioonid sisse lülitada ja tagada sel viisil, et lahendus kasvab koos äriaga isegi juhul, kui müügi maht peaks kerkima mitme- või lausa mitmekümnekordselt.

Mõnel ettevõttel on esinenud olukordi, kus ärispetsiifikast tingitud lisafunktsionaalsus ei kuulu nopCommerce'i standardprogrammi. Sel juhul on abiks olnud nopCommerce'i Marketplace, kus leidub tuhandeid lisandväärtust loovaid lahendusi, mille seast saab sobiliku pistikprogrammi lihtsa vaevaga platvormi integreerida.



Joonis 3.

Teatavasti aga ei piisa e-äris valitsevast punasest ookeanist sinisesse jõudmiseks vaid laialdasest funktsionaalsusest. Oluline on konkurentidest eristuda ja püsida neist mitu sammu eespool. Selleks et seda saavutada, on vaja end kliendile esmalt nähtavaks teha ning tekitada lojaalsus, mis teda ikka ja jälle just teie e-poodi tagasi tooks.

Tööriistad kliendilojaalsuse tõstmiseks

nopCommerce standardfunktsionaalsus sisaldab SEO mootorit, millega saab e-poe nähtavust otsingumootorites orgaaniliselt tõsta. On ju teada, et mida kõrgemal e-pood või müüdav toode otsingumootoris on, seda suurem on e-äri käibekasvu potentsiaal. Klienti, kes juba kord teie e-poodi jõudnud, tasub hoida. nopCommerce pakub selleks laialdaselt võimalusi alates boonuspunktidest, soodustustest, kinkekaartidest, uudiskirjadest ja lõpetades lisandväärtust loova sisu-halduse, seotud toodete ning ausat ülevaadet pakkuvate, klientide kirjutatud arvustustega.



Joonis 4.

Sarnaselt füüsilistele kauplustele peavad ka e-pood pakkuma kõrgtasemelist klienditeenindust ja ostu sooritamiseks vajalikku korrektset infot. See tähendab, et ettevõttes kasutusel olev majandustarkvara ning e-poe platvorm peavad omavahel kiirelt ja täpselt suhtlema. Finestmedia ja BCS Itera on üheskoos loonud integratsiooni nopCommerce'i ja Microsoft Dynamics 365 Business Central tarkvarade vaheliseks automatiseeritud andmeedastuseks. Seda integratsiooni kasutades on võimalik liigutada nii müüdavaid tooteid, kliente kui ka tellimusi puudutavaid andmeid. Probleemiks pole ka see, kui ettevõtte ei kasuta praegu Dynamics 365 BC lahendust – nopCommerce'i e-kaubanduse platvormi saab integreerida kõikide enam levinud majandustarkvaradega.



Joonis 5.

Sõltumata sellest, kas ettevõtte huvi on luua e-pood era-klieendile või tellimuskeskkond äriklientidele, on nopCommerce üks lahendustest, millega tasub enne lõpliku otsuse tegemist kindlasti põhjalikumalt tutvuda. nopCommerce võimaldab luua kliendisõbraliku ja mobiilse ostukeskkonna, kasvatada lojaalsete klientide arvu, tõsta ostukorvi väärtust ning viia oma e-äri täiesti uuele tasemele. ■

Lisainfo: finestcommerce.finestmedia.ee



Selge plaan viib eduka e-kaubanduseni!

TASUTA 2-tunnise töötoa käigus aitame tuvastada kitsaskohad, mis takistavad Teie äri kiiret kasvu läbi e-kanalite tõhusa kasutamise.

Individuaalne töötuba on TASUTA, registreeru kohe!

bit.ly/edukasekaubandus

Saate üksikasjaliku ülevaate oma ettevõtte praegusest olekust ning pakume välja järgmised konkreetset sammud Teie firma e-kaubanduse kasvuks.

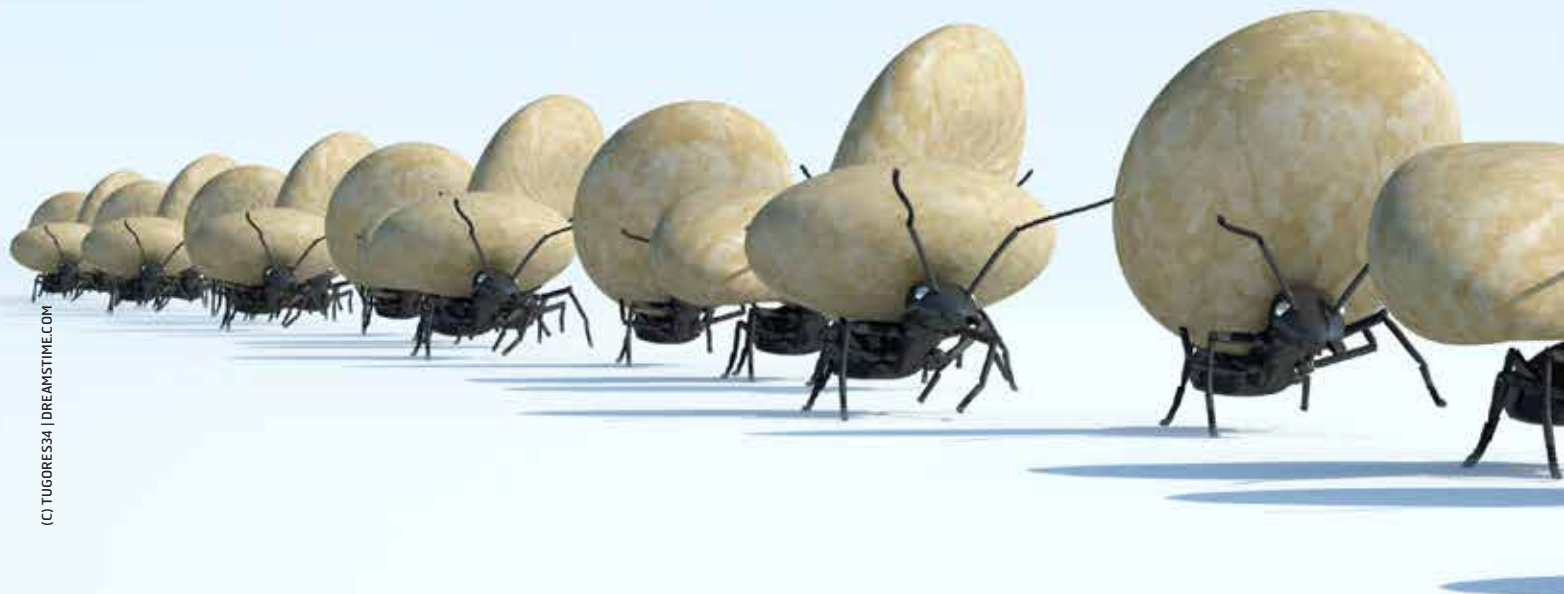
5 olulist valdkonda **tootmisprotsessis**, mida majandustarkvara abil parandada

VALDKONNAD, KUS MAJANDUSTARKVARA LOOB KONKURENTSIEELISE



Helen Pastarus,
BCS Itera projektijuht

Majandustarkvara ehk ERP on enamasti firmades keskseks infosüsteemiks ning selle võimaluste oskuslik kasutamine tootmises võimaldab protsesse paremini juhtida-kontrollida. Tänu sellele väheneb tarbetu topelt- või käsitsitöö ja otsuste tegemiseks saab kasutada reaajas infot.



Kuidas saada kiiremat ja paremat ülevaadet tootmisest, optimeerida kulusid, teha kiireid muudatusi ning vastu võtta otsuseid? Need on võtmeküsimused, mis viivad tootmisettevõtte tootmise digiteerimise teele.

Siin on välja toodud valdkonnad, kus majandustarkvara oskuslik kasutamine loob konkurentsieelise.

1. Andmete täpsus ja operatiivsus ning vähem käsitsi sisestamist

Tootmisfirmadel on sageli see probleem, et puudub reaaliajase ülevaade valmistoodangust ja laoseisust. ERP võimaldab toodetud koguseid raporteerida vahetult toodete valmistamise järel ja need kohe lattu arvele võtta. Seega tekib igal ajahetkel ülevaade realselt valmis toodangust, mitte järgmisel hommikul, kui andmed sisestatakse alles päeva lõpus.

Andmed on tänu sellele ka igal ajahetkel täpsed vastupidiselt olukorrale, kus valmistoodangut saab hinnata orienteeruvalt. Täpsemad andmed võimaldavad kaupa kiiremini lähendada ning teha täpsemaid ja paremaid materjali ostuotsuseid. Sageli liidesatakse tootmiseseadmed ERP-ga ehk jääb ära vajadus manuaalselt valmistoodangu koguseid sisestada ning väheneb ka eksimuste oht, mis kaasneb käsitsitööga.

2. Hea ülevaade tootmisprotsessist

Pika protsessi puhul puudub ilma tootmistarkvarata hea ülevaade tootmise seisust. Umbkaudselt on küll võimalik hinnata toodangu valmidusastet, aga ka eksimisruum on suur. Sellises olukorras on raske hinnata, kas püsitakse graafikus või kui palju sellest maas ollakse. Pika tootmisprotsessiga firmades raporteeritakse ERP-s tootmise eri etappe, mis annab hea pildi, kui palju toodangut millises etapis on. Nii saab parema kontrolli tootmisprotsessi üle, et teha vajadusel muudatusi.

3. Parem ja täpsem tootmise planeerimine

Täpsem tootmise planeerimine võimaldab ressursse paremini planeerida ja seega olla kuluefektiivsem. Hea tootmise planeerimise aluseks on ühelt poolt ressursid masinate ja töötajate näol ning teisalt müügitellimused ning nii olemasolevad kui ka tellitud materjalid ostutellimustena. Kui kogu see info on samas tarkvaras, siis saab selle põhjal koostada paremaid ja täpsemaid tootmisplaanide, kui käsitsi mitmest allikatest infot kokku otsides. Planeerimisprotsessis hoitakse ERP-s tootmisplaanide koostamisel palju aega kokku. Muudatusi saab teha kiiresti ning kogu edasine tootmine on võimalik mugavalt ümber planeerida, arvestades kõiki asjaolusid: tellimuste tähtaegu, materjali olemasolu ja saabumisaega, masinate võimsust jne.

4. Materjalid/retseptid/kooslused on dokumenteeritud

Materjalid/retseptid/kooslused on oluline osa ettevõtte infost ning teadmistest, mis on sama tähtis nagu klientide ja hankijatega seotud info. Kui aga tootmine ei ole programmis, siis on sageli materjalid/retseptid/kooslused kas Exceli tabelites laiali või hoopis kellegi peas, nii et kui inimene lahkub, võib see teadmine kaduma minna. Seega on ERP oluline abivahend tootmisfirma väga vajaliku info talletamisel ja järjepidevuse tagamisel.

5. Täpsem ja operatiivsem toodete omahinna arvestus

Ilma täpse tootmisomahinna infota on väga keeruline toodete kasumlikkust hinnata ning teha kasumlike hinnapakkumisi ja kujundada hinda. ERP-s on koos info nii toodete, nende materjalide/retseptide/koosluste kui ka tegelike kulude kohta, mis võimaldab saada hea pildi toote tegelikust omahinnast ja kasumlikkusest. ERP annab suure võidu ka selles, kui kiirelt jõuab info toote tegeliku omahinna kohta otsustajateni ning võimaldab võrrelda toodete omahindu eri perioodidel ja prognoosida omahinda sisendite hinna muutuse korral.

ERP suurim kasu tootmisprotsessis on parem andmete kvaliteet ja reaaliajase info olemasolu, mis võimaldab optimeerida protsesse või teha muudatusi tootmises, et tagada parem kasumlikkus ning tarnekindlus klientidele. ■



Tootmisettevõtete kogemustest saab lugeda lähemalt lehel itera.ee/kliendilood

Toiduainetööstuse protsessid, mis vajavad hoolikat jälgimist



(C) SINEGINA.ALENA | DREAMSTIME.COM

KOHAD, KUS HEA MAJANDUSTARKVARA ANNAB ALATI EELISE



Jana Raudvere,
BCS Itera tootmisvaldkonna ärijuht

Valige tarkvara hoollega ja kasutage siis seda ikka maksimaalselt.

Majandustarkvara on toiduainetööstuses sama oluline nagu tööstuses või äris. Tarkvara peab olema toeks ja abistavaks jõuks protsesside juhtimisel ja jälgimisel müügist kuni valmistoote tarnimiseni. Tänapäeva juhid teavad juba hea majandustarkvara plusse:

- kõik andmed on ühes süsteemis, nii et dubleerimist ja inimlikke eksimusi on väga vähe;
- andmeid uuendatakse reaalajas, seega ilma viivitusteta ülevaade toimuvast;
- asjakohased KPI-d (võtmemõõdikud) ja aruanded, et jälgida, kas äri läheb

soovitud suunas, ning täita seadustest tulenevaid nõuded aruandlusele.

Korralik majandustarkvara on suur investeering ja vajab korralikku tasuvusanalüüsi.

- Proovige leida tarkvara, mis toetab teie ärivaldkonna äriprotsesse.
- Leidke tarkvara juurutaja, kellel on kogemus teie ärivaldkonnas ning küllaldaselt kliente, et selles valdkonnas tarkvara veelgi parendada.
- Valige tehnoloogia, mis on turul tuntud ning on kasvuraskused juba läbinud. Nii väldite riski, et olete uues olukorras koos uue tegijaga.

Toiduainetööstus

Selles sektoris on palju valdkondi, mille protsessid on väga erinevad, alustades juba toorainete ladustamise tingimustest. Mõne tööstuse puhul polegi võimalik tooraineid pikalt ladustada ning see seab ärile omad nõuded. Lisaks on toorainete töötlemise võtted, säilitamise tehnika ja ka pakendamine väga erinevad. Ülevaatlik skeem järgmisel lehel annab erinevustest hea ülevaate.

	TOORAINED	LADUSTAMISE TINGIMUSED	TÖÖTLEMISVÕTTE PROTSESSIS	SÄILITAMISE TEHNIKAD	VALMISTOOTE PAKENDAMINE
Liha töötlemine ja hoiustamine	Veiseliha, lambaliha, sealiha, linnuliha	Külmhooned	Tapmine, tükeldamine, konditustamine, peenestamine, toiduvalmistamine	Soolamine, suitsetamine, jahutamine, sügavkülmutamine, steriliseerimine	Lahtiselt, purgid, vaakumpakendid
Puuviljade ja juurviljade säilitamine	Värsked puu- ja juurviljad	Kohene töötlemine	Keetmine, kuumtöötlemine, jahvatamine, vaakumkontsentreerimine	Steriliseerimine, pastöriseerimine, kuivatamine, dehüdratsioon (külmkuivatamine)	Kotid, purgid, klaas- või plastpudelid
Piim ja piimatooted	Piim, suhkur ja muud koostisosad	Kohene töötlemine; hiljem küpsevad vaadid, konditsioneeritud vaadid, külmhooned	Koorimine, kloppimine (või), koagulatsioon (juust), küpsemine	Pastöriseerimine, steriliseerimine või kontsentreerimine, kuivatamine	Pudelid, plastpakendid, karbid (juust) või lahtiselt
Õlle tootmine	Oder, humal	Silotornid, mahutid, konditsioneeritud keldrid	Jahvatamine, linnastamine, pruulimine, filterpressimine, käärivamine	Pastöriseerimine	Pudelid, purgid, tünnid
Šokolaadi valmistamine ja kondiitritooted	Kakaoaad, suhkur, rasvad	Silotornid, kotid, konditsioneeritud kambrid	Röstimine, jahvatamine, segamine, hõõrumine (<i>conching</i>), vormimine	-	Karbid
Pasta tootmine	Jahu, munad	Silotornid, mahutid	Sõtkumine, jahvatamine, lõikamine, ekstrusioon või vormimine	Kuivatamine	Kotid, pakid

Siiski on ka sarnaseid protsesse, mis vajavad samuti lahendamist ja jälgimist. Põhiliselt on need seotud terviseohutusega ning tulenevad kohaliku turu seadustest ja regulatsioonidest.

„Parim enne“ tähtajad, kvaliteedi kontroll ja partiide haldus

Need kolm teemat on toiduainetööstuses kõik enam-vähem sarnased.

Partii jälgimine toorainest kuni lõppkliendini on kvaliteedi jälgimise üks osa. Toiduainetööstuses on vaja jälgida tooraine kulgu protsessist kuni lõpptarbijani. Juhul kui lõpptootel on ilmnunud probleemid, siis peab olema võimalik need tagasi kutsuda juba ka edasimüüjate juurest. Kui probleem on alguse saanud mõnest toorainest, mis on algtoraine mitmele tootele, siis peab saama jälgida, millise konkreetse toote valmistamiseks toorainet on kasutatud ning kuidas see toore on liikunud. Kui seda jälgida ei saa, siis võib see tootjale kaasa tuua tavalisest suurema kahju, kui hävitamisele läheb näiteks terve päeva või nädala toodang.

Kvaliteedi kontroll protsessi etappides on oluline, samuti kontrollitulemuste dokumenteerimine ning dokumentatsiooni säilitamine. Dokumenteerimist ja parameetreid

jälgimist on eelkõige vaja ärisiseselt, et jälgida protsesside kulgu. Samas on olukordi, kus on vaja andmeid esitada kas sertifitseerimise jaoks või hiljem seadusandlusest tulenevate nõuete pärast. Kui see protsess on hallatav majandustarkvaras, on see kindlasti boonuseks.

„Parim enne“ tähtaegade jälgimine seab lisakoormuse igapäevaprotsessidele ning kõige enam on sellest mõjutatud klienditeenindus ja ladu. Nemad peavad tagama õigete tähtaegadega kaupade käitlemise ning seisma hea selle eest, et klient saaks, mida vaja, ja samas ei jääks lattu asjad seisma.

Ühikud, pakendid ning pakendiaktsiis

Erinevate ühikute teema jookseb protsessist läbi alates tooraine ostmisest, ladustamisest, tootmisprotsessis kasutamisest kuni müügini välja. Lisaks tavapärasele ühikute teisaldamisele, kus sisseostetud kaup tarnijalt saadakse näiteks tonnides, aga tootmisretseptides kasutatakse gramme, või ladustatakse kaupa alustel, kuid müügiartikliks on tükk või *sixpack*, on selles sektoris veel vaja kasutada kahte ühikut paralleelselt terves protsessis. Näiteks kanatootmises ladustame tükke, aga müüme kilosid. See eeldab, et terve protsessi vältel

on mõlemad ühikud tootel võrdväärselt vajalikud ja jälgitavad.

Pakendiaktsiisi seaduse järgi on tootjatel, kes pakendatud kauba esmakordselt turule lasevad, kohustus maksta aktsiisi. Toiduainetööstuse jaoks on see tähtis maks ja seega tuleb jälgida pakendit, et aktsiisimaks saaks korrektselt raporteeritud ja tasutud.

Seadusest tulenevalt liigitatakse pakendit otstarbe järgi: müügi pakend ehk esmane pakend, rühmapakend ehk teisene pakend ning veopakend. Kõigi kolme kohta tuleb pidada arvestust kauba väljasaatmisel ning veopakendi puhul ka tagastamise kohta. Üldiselt jätavad suuremad jaemüügi- ketid pakendi/taara arvestuse alati tootja mureks. Majandustarkvara abil on võimalik pakendite liikumise jälgimist hõlbustada.

Kokkuvõtteks

Nii nagu igal teisel spetsialiseerunud ettevõttel, on ka toiduainetööstusel oma proovikivid. Nendest aitab üle saada ERP ehk majandustarkvara. Valige tarkvara hoolega ja kasutage siis seda ikka maksimaalselt, et äri kasvu kiirendada.

BCS Itera klientide, sh Premia, Liviko, Polveni, PR Foodsi, Värska Vee ja paljude teiste kogemusest võite lugeda kodulehelt itera.ee/kliendilood. ■

Energeetika 4.0

TARISTUETTEVÕTTE DIGITEERIMISE VÄLJAKUTSED



Külli Rebane,
BCS Itera ärijuht

Võlusõna on
tehnoloogia, mis
tuleb appi, andmaks
taristuettevõttele
hea ülevaate
varadest.



(C) WIHAL4 | DREAMSTIME.COM

Kliimalepped ja -eesmärgid, tööjõupuudus, moodsate seadmete kasutuselevõtt ja hooldamine, eri paigus paiknevad varad, tootmise täpne planeerimine, probleemide ennetamine, tänapäeva kliendi ootustele vastav kliendisuhtlus, suured andmemahud ning nutikas analüüs tehisintellekti abil... Need on vaid mõned aspektid, millega taristuettevõtted täna ja homme silmitsi seisavad. Kõik on mõjutatud tehnoloogiast ja taristuettevõtted ning nende protsessid ja trendid ei ole siin erand.

Ülevaade varadest

Ühe katlamaja haldus oleks ju lihtne, aga tavaliselt on neid rohkem kui üks. Kuidas hallata varasid, kui torustik katab kogu linna või riiki? Võlusõna on *tehnoloogia*, mis tuleb appi, andmaks taristuettevõttele hea ülevaate nii varadest, nende omadustest, asukohast kui ka sellest, mis ajal need on soetatud või ehitatud; millal on neid viimati hooldatud ja milliseid investeeringuid on vaja teha, arvestades ka asjade interneti kaudu saadud *online*-infot varade staatuse ja võimalike probleemide kohta.

Probleemi ennetamine tulekahju asemel

See maagiline IoT ehk *internet of things*, asjade internet – palju räägitud, kiidetud ja kritiseeritud, aga ilma enam ei saa. Ajad, mil probleemi pidi tuvastama (ja seda paraku enamasti tagantjärele) pidevalt mööda maad ringi sõitev ja erioskustega tehnik, on möödas. Tänapäeva seadmed saavad info reaajas reageerimiseks ja otsuste tegemiseks enne, kui kulumispiir saabub ja tegelik kahju on käes. Näiteks kaugküttetorud, kuhu paigaldatud andurid mõõdavad temperatuuri, niiskust, vibratsiooni või isolatsioonitakistust ning võimaldavad kontorist töölaua tagant lahkumata teha õiged otsused enne, kui seadmed saavad kahju või tekib oht inimestele.

Või teine näide, kui taristut inspekteeritakse näiteks drooni või 3D-lennukiga kohtades, kus vahepeal, mida inspektor peab päevade jooksul läbima, on väga pikad ning kuhu on raske, kulukas ja ohtlik ligi pääseda. Kohale minnakse sel juhul juba täpse teadmise, millist probleemi lahendama hakatakse, ning koos vajaliku varustuse ja materjalidega. Veel enam, sinna ei pea alati minema valdkonna tippspetsialist. Pole ju vaja, et ettevõtte parim spetsialist oleks sama hea mägironija – kohale läheb keegi, kes jõuab kõige turvalisemalt või kiiremini seadmeni, kus spetsialist saab teda virtuaalreaalsuse prillide abil juba juhendada.

Andmed ja mida nendega teha

Nutikate seadmetega käsilähes käivad andmed, mida on väga palju rohkem ja mis laekuvad reaajas. Mida rohkem, seda uhkem, kuid see on ühtpidi võimalus ja teisalt proovikivi. Andmed, kui neid õigesti

käsitleda, võiksid ja peaksid võrduma kiirete, õigete ja õigeaegsete otsustega, rikete kõrvaldamisega planeeritult, selle asemel et teha seda erakorraliselt ja ootamatult. Millal teha elektriliinide hooldust? Mis hetkel oleks saamata jäänud tulu kõige väiksem? Mis hetkel oleks alternatiivne variant võimalikult odav ja sellest piisaks?

Seadmetest saadava infohulga haldus Exceli tabelis ei ole andmehulga tõttu ei tehniliselt ega ka inimlikult võimalik. Analüüsida miljoneid ridu ja ennustada riket, enne kui see juhtub, on masinale aga sekundite küsimus. Küll aga ei kao masinate appi tõtates inimlik aspekt – seda, mida ja mis sagedusega koguda ja kuidas seda analüüsida, otsustab ikka inimene. Samamoodi jääb lõppotsuse tegemine, näiteks kui palju toota sooja, arvestades planeeritavat õhutemperatuuri järgmisel kolmel kuul, või kui palju toota juurde elektrit, arvestades ilmaprognoosi järgi planeeritavat tuuleenergiat, või millal teha järgmine korraline hooldustöö, arvestades tarbimist, vähemalt mõneks ajaks veel samuti inimesele. Kuniks masinad õpivad ja otsuste tegemise aluseks olevat analüütikat prognoosimudelitega veel täiustatakse.

Klient on kuningas

Andmed, analüüs ja tehnoloogilised lahendused ei puuduta ainult taristuettevõtet, vaid ka nende kliente ning koostööpartnereid. Enam ei pea igaükselt näitusid teatama, vaid need kogutakse kokku kaugelt. Suhtlus on kolinud e-kanalitesse – seda aega, kus elektri- või veevarve tasumiseks tuli minna ettevõttesse kohale, ei mäleta ju enam keegi. Küll aga ei oota klient enam ainult võimalust saada arvet elektroonselt ja tasuda automaatselt pangalingi või otsekorraldusega. Ta ootab infot nii oma tarbimise kui ka selle kohta mis seda mõjutab (nt soojatarbimine elamu energiatüübist lähtuvalt). Klient soovib ka näha, millised on tema prognoositavad kulud järgmistel perioodidel, kui ta midagi ei tee, ja mis juhtub, kui ta midagi ette võtab.

Samamoodi on igati põhjendatud ootus olla kiirelt ja operatiivselt ning soovitatavalt mitmes kanalis informeeritud kõikvõimalikest katkestustest, mis on küll korraliku tehnoloogia korral järjest vähem ootamatud. Samamoodi toimub kiiruse ja täpsuse huvides ning käsitöö vähendamiseks e-kanalite kaudu infovahetus ja suhtlus koostööpartneritega.

Energeetika 4.0? Jah. Digiteerimine, ja mitte ainult paberite asendamine arvutitega, vaid midagi palju enam, on suure, laialiasetseva ja sageli inimesele raskesti kättesaadavates kohtades asuva seadmepargi puhul järjest olulisem. Ikka selleks, et olla kiirem, täpsem, efektiivsem tootmises, hoolduses, müügis ja suhtluses klientidega ning koostööpartneritega. ■

Mida on vaja, et **kaubavarused** edukalt juhtida?



Terje Kesküla,
BCS Itera konsultant

Peamisi
mõõdikuid tuleks
jälgida sõltuvalt
ettevõtte spetsiifikast
iga päev või
nädal.

Varude planeerimises on rohkem tahke, kui võiks esmapilgul tunduda. Müügi ja jäägi analüüsimisest ei piisa. Tuleb jälgida, et tellimused oleksid optimeeritud, minimaalne kogus määratud, kauba liikumine balansseeritud ja vajadusel kasutusele võetud koondtellimused. Eraldi tähelepanu on vaja pöörata kampaaniate juhtimisele ja võtmemõõdikute jälgimisele.

Kaubavarude planeerimiseks on vaja palju andmeid – mida rohkem neid on ja mida paremini on nende seosed kaardistatud, seda täpsemad on planeeritud kogused.

Alustalaks on õige toote saldo ning toote liikumisega seotud info. Kui toote jäägi info on täpne, õigeaegne ja vahetu, siis on järgmised etapid samuti täpsed. Seega tuleks teha andmevahetus inventuuri, mahakande vormistamise ja kauba liikumise märke vahel võimalikult kiireks, et tellimuse hetkel oleks olemas kõige värskem info.

Kui andmeid on piisavalt ja neile saab kergesti ligi, siis on **võimalik tuvastada:**

- Toote sesoonsus, näiteks kas talvel müüb toode paremini kui suvel.
- Kiire käibega toodete nädalapäevast sõltuv müügi kõikumine, näiteks alkohoolseid tooteid ostetakse pigem reedel.
- Kampaniateks vajalik kogus.
- Pühadeks vajalik kogus.
- Riivil olev minimaalne kogus, et toode müügi kõikumise korral otsa ei saaks.
- Kui tihti ja millises koguses oleks optimaalne tellida.
- Kui hästi on kaubavarusid vastavalt võtmemõõdikutele juhitud.

Tasakaalus peitub võti

Oluline on leida tasakaal tellimuse suurus: ei saa vaadelda ainult antud hetke tarbimisvajadust, vaid on vaja arvesse võtta kogu tarneahela terviklikkust. Näiteks kui tellida ühte toodet üks kast neljaks järjestikuseks päevaks, siis toimub kauba vastuvõtmise protsess neljakordselt. Samas kui teha tellimus neljale kastile korraga, on see ühekordne. Olenevalt lao ülesehitusest võib juhtuda, et ka need neli eraldi tellitud kasti paigutatakse laos eri kohtadesse partii tõttu – see pikendab omakorda komplekteerimise teekonda ja raiskab laopinda.

Milleks minimaalne tellimiskogus?

Kui on olemas õiged toote liikumise andmed ja neid analüüsida, siis on võimalik säästa mitmel rindel. Määrates B2B kliendi tellimustele sobiva minimaalse koguse, hoiad aega kokku nii laoprotsessides kui ka transpordis, sest ei pea täitma iga päev väikseid tellimusi.

Tarnijalt ise kaupa tellides on optimaalse miinimumkoguse puudumisel kulu suurem. Kui minimaalse tellimuse kogus on liiga suur, toob see kaasa kauba ülejäägi, hoides kinni nii raha kui ka laoruumi. Kui minimaalse tellimuse kogus on liiga väike, siis tekib liiga tihe tarnimine, mis kasvatab transpordikuluseid, samuti kulub vastuvõttutöötajatel rohkem aega ja kaup võib katta ikkagi mitu riiulikohta. Kaupluste tellimused kesklaost tuleb samuti üle vaadata, sest seal esinevad samad probleemid.

Mida suurem ja sagedasem on kõikumine päevade vahel, seda kulukam see ettevõttele on.

Miks kasutada ABC-indikaatorit?

Lao ja tarnete pudelikaelaks võib olla tasakaalustamata varude planeerimine, mis on seotud ebaefektiivse tarnegraafikuga. Kui kauba liikumine ei ole planeeritud nii, et see jaotuks ühtlaselt kogu nädalale või kuule, siis ei suuda ladu ja transport hakka saada kõikumate mahtudega või on kauba vastuvõtmise kulud ebamõistlikult suured.

Mida suurem ja sagedasem on kõikumine päevade vahel, seda kulukam see ettevõttele on. Kui on olemas andmed kauba liikumise kohta, siis on võimalik luua toodetele ABC-indikaator, mis jagab tooted kolme kategooriasse: A – kõige kiiremini liikuva ja kõige rohkem tulu toovad tooted, B – vähem liikuva tooted ning C – väga aeglaselt liikuva tooted. Kauba tellimused ja tarded saab jaotada vastavalt nendele indikaatoritele ning panna A-tooted kõige tihedamalt liikuma, võimaldades neile kõige rohkem tellimise päevi, ja C-tooted aeglasemalt ehk tellida neid harvem.

Loobudes suurima tellimismahuga päeval näiteks B- ja C-toodete tellimisest ja viies need kõige madalama tellimismahuga päevale, on võimalik kauba liikumist tasakaalustada. Vajadusel saab siduda ABC-mudeli ka tarnijaga või käsitleda kauplusi täiesti eraldiseisvalt: suure käibega kauplus saab tellida kaupa tihedamalt kui väiksemaga.

Koondtellimus aitab säästa kuluseid

Määrates piirkellaaja ja koondades ühe üksuse eri aegadel tehtud tellimused, on võimalik optimeerida laoprotsessi, dokumendikandeid ja transporti. Enam ei tule ette olukorda, kus ühte ja sama toodet komplekteeritakse mitu korda. Paberimajanduses tekib kokkuvõtteid nii väljastuses, vastuvõttus kui ka raamatupidamises. Transpordi poolel vähenevad n-õ õhu transportimine ja liigtihedad tarded. Selline koondtellimus on vajalik, kasutades JIT (*Just in Time*) tarnemudelit.

Kampania planeerimine

Kampania mahu planeerimine on kindlasti üks keerulisemaid ülesandeid. Selleks on vaja, et järgmised omavahel seotud andmed oleksid kergesti kättesaadavad:

- Kampania müügi kogus eelmistel kampania perioodidel.
- Kampania perioodi aeg ja kestvus.
- Kampania müügi hind või allahindluse protsent.
- Toote saadavus kampania perioodil.
- Tarneprobleemid või raskused, mis mõjutavad toote saadavust.
- Meediatüüp juhul, kui see kampaniati erineb, kaasa arvatud eriväljapanekud.

Nende andmete alusel on võimalik kaardistada seosed müüdud koguste ja tegevuste vahel ning arvutada välja kampania jaoks vajalik kaubakogus. Mida ühtlasem on toote müük kampaniast kampaniasse, seda kergem on kogust planeerida. Mida rohkem on samasuguste kriteeriumitega kampaniaid, seda täpsema prognoosi saab koostada. Muidugi on väga oluline, et kampaniaga seotud info oleks teada üsna varajases etapis ning ei muutuks enne kampania toimumist.

Kuidas aru saada, kas varusid juhitakse õigesti?

Ilma tulemuste kaardistamiseta ehk võtmemõõdikute määramiseta ei saa varusid juhtida. **Peamised tulemuste võtmenäitajad varude planeerimises on järgmised:**

- Toote saadavus riulis.
- Mitme päeva müügivaru on laos.
- Tarnekindlus kliendile ja/või tarnijalt.

Lisaks võib vaadata:

- Inventuuride täpsust.
- Tellimuse ja tarne vahelist aega.
- Ladustamise maksumust: kui palju läheb maksma see, et toode seisab laos.
- Kui kaua on kaup laos olnud ja millal on see aeg pikk ehk tegu on n-õ surnud tootega, mis ei liigu.

Peamisi mõõdikuid tuleks jälgida sõltuvalt ettevõtte spetsiifikast iga päev või nädal.

Majandustarkvara toetab ettevõtet varude juhtimisel, pakkudes tehnilist lahendust, andmete läbipaistvust ja automatiseeritust igas tööloigus. Visualiseerides raportites olevaid andmeid, on võimalik kiirelt tuvastada varudega seotud kitsaskohad ja näha tervikülevaateid. ■

Tööajaarvestus ja skaneerimine **tootmises**



Liis Rüttel,
BCS Itera
projektijuht

Aeg on iga inimese jaoks kõige suurem väärtus – kallim kullast ja briljantidest. Aja oskuslik kasutamine on aga kunst omaette ja see käib ka tööaja kohta. Andmete automatiseeritud kogumine säästab tööaega ja hoiab ära vigu.



Meil on võimalus õppida oma möödalaskmistest, aga ka võtta kasutusele juba teiste peensusteni lihvitud lahendused. Nii võidame aega kõrvaliste tegevuste kuludest ja seilame kergemini eesmärgini.

Ettevõtte suurim vara, mida bilansis kahjaks hästi kajastada ei saa, on inimesed. Sõltumata ametikohast tasume töötajatele aja eest. Palgasüsteeme on palju ja töötaja arvestuse pidamiseks on samuti eri võimalusi. Milline neist on parim, sõltub äriisest eripärast ja vajadustest. Selles mõttes on üks keeruline valdkond tootmine: tootmisliinide abikäed – käsitöölised ja komplekteerimise meistrid – annavad oma aja ja oskuse tulemuse saavutamiseks. Ning kogu panustatud aeg peab olema toote omahinda sisse arvestatud.

Loobu mahukate tabelite käsitsi täitmisest

Areng on meid suunanud arvelauast digitaalsete arvutuste juurde. Oleme õppinud, et ülevaatliku pildi saamine sõltub lahenduse võimalustest. Meil on valida, kas soovime seda pilti ette saada nädalate, päeva või lausa hetkega.

Ettevõtetel, kelle tootmismahud ja kollektiiv on väikesed, võib täiesti piisata näiteks Exceli tabelitest. Töötaja lisamine tabelisse pole iseenesest keeruline. Aga kui on vaja registreerida iga päev näiteks 100 töökäsu kulunud konkreetne aeg? Ning kui täidame ühte tabelit, siis vajame kindlasti ka teisi: laoseisud, tootmisplaanid, töötaja graafikud jpm. Ja mis saab siis, kui keegi tegi 500-realise tabelis vea, aga ei tea, kus, ja nüüd peame selle üles otsima? Ning juhtkond koputab uksele, soovides aruandeid näha – on vaja graafikud ja numbrid uues tabelis kokku panna. Lõpptulemusena firma kulud kasvavad, sest pidev info sisestamine ja tabelite vahel manööverdamine on ju täiendav tööjõukulu.

Õigesti valitud tarkvaralahendus on edu võti

Tootmisettevõtetes investeeritakse palju automatiseerimisse ja digitaalsesse tehnikasse. Mõistlik on digiteerida ka töötaja arvestus, töökäsu, infoliikumine, planeerimine jms. Mida rohkem peab töötaja märkima asju käsitsi, jälgima eri tabeleid või kirjutama infot paberitele, seda rohkem kulutame aega ja raha.

Töötaja arvestamine ja aja otsene sisestamine ettevõtte tarkvaralahenduses annab vajaliku info kõigile osakondadele ühest kohast. Juht saab sisestada andmed ühekordselt ja töötajal tuleb vaid skaneerida ribakoodilt oma tegevus. Kohe toimub infovahetus: töötaja aeg on kättesaadav palgaosakonnale, müügimeeskond ja logistika näevad tellimuse seisu reaalajas, kvaliteedikontroll näeb materjali ja tootmise praaki, kuluarvestuses on näha lisandunud ajakulu tootele ning juhtkond näeb aruandlusest tulemusi ja kogu tootmise efektiivsust.

Skaneerimislahenduse või muu tarkvara puhul tasub alati valida enda jaoks õige. Kogemused näitavad, et mida rohkem toome ettevõttes lahendused kokku üheks tervikuks, seda suuremad on võidukohad.

Kolm küsimust

Vasta kõigepealt kolmele küsimusele:

- **MIKS?**
- **KUIDAS?**
- **MILLAL?**

Miks ehk mis on ettevõtte tegelikud vajadused ja eesmärk.

Kuidas ehk mis lahendused on praegu kasutusel; kas neid on vaja muuta ning mis nendega ühildub (aitab valida õige koostööpartneri).

Millal näitab sisendit ajalises ja rahalises mõistes, valmidust panustada muutuse juhtimisse.

Kui oled näiteks Navisioni või Business Centrali kasutaja, on suurepärane valik

skaneerimislahendus **Shop Floor BCS** ltera koostööpartnerilt Insight Works. Programmide ühilduvus on ideaalne ja kasutajamugavuse nii töötaja planeerimises, töökäskude skaneerimises, töötaja arvestamises kui ka kvaliteedi ja tulemuste aruandluses on juba teised ilusaks lihvinud. Paljud ettevõtted on teeninud andmete automatiseeritud kogumiseks tehtud investeeringu tagasi juba mõne kuuga. Paraneb ka üldine kvaliteet ja eksimuste hulk väheneb kordi.

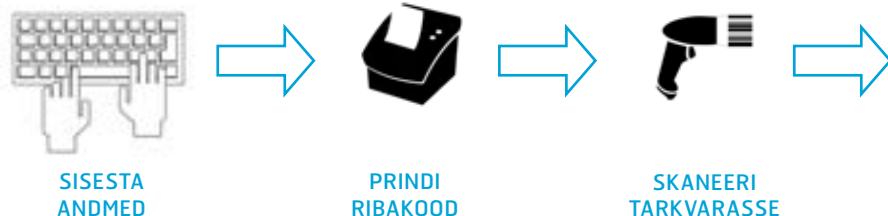
Skaneerimine ja ribakood

Sõltuvalt seadmetest ja seadistusest võivad skaneerimise tulemused olla erinevad, aga lihtsalt lähenedes on näiteks ribakoodi skaneerimine võrdne Enter-nupu vajutusega klaviatuuril. Etteantud andmed lähevad töötlusse ja saame vastu tulemi. Ühe liigutusega!

Ribakood ise võib peita endas mitmesugust sisu: tooteinfot, töökäsku, töötaja isikuandmeid, transpordialuse numbrit jm. Mida rohkem eri kohtades ribakoodi kasutada, seda enam laseme tarkvaral ära teha kõrvaltööd (andmete korduva sisestamise ja info otsimise eri allikatest). Lisaväärtusena on juhil kontroll andmete vastavuse üle tegelikkusele.

Tänu ribakoodi skaneerimise kiirusele ja täpsusele näeme protsesse, töötajaid, kulude kasvu, kvaliteedi langust, praagist tulenevat kahjumit ja muud vajalikku õigeaegselt, et teha edasisi muudatusi.

Sobiva tarkvara kasutamine aitab kokku hoida tööjõukulusid, andmesisestamise aega ja tõsta kvaliteeti ning annab ka palju parema ülevaate toimuva kohta reaalajas.



Joonis 1.



Power BI või Bi4D?

MILLINE ÄRIANALÜÜSITÖÖRIIST ON TEIE ETTEVÖTTE SUURUST JA MASTAAPI ARVESTADES KÕIGE PAREM?

Allikas:
Bi4Dynamics

Tutvustame andmeladu kui ärianalüüsi tööriista lähemalt ning võrdleme kahte ärianalüüsi (*Business Intelligence – BI*) tööriista: Power BI-d ja Bi4Dynamics andmeladu.

Kui väikese või keskmise suurusega ettevõtja kuuleb sõna „andmeladu“, seostub see tavaliselt kõigepealt suurte kulutustega. Samuti ringleb üpris palju õuduslugusid selle kohta, et paindumatu andmemudeldamise tõttu tuleb andmelao juurutamist mõõta kuudes.

Vaatame siis lähemalt andmelao kasutamise plusse ja miinuseid.

Ettevõtetele sobib andmeladu järgmistel põhjustel:

- See on hea keskkond keerukatele andmemudelitele. Sinna on võimalik lisada mitmesuguseid andmeid ja see moodustab ühe hoidla, mille abil saab teha analüüsi.
- See toetab suuri andmekogusid ja seega sobib siis, kui kasutusel on sadu miljoneid ridasid või jutt käib terabaitides mõõdetavatest andmekogudest
- See võimaldab töödelda andmeid kiiresti ja tõhusalt ning sellel ei ole niisuguseid puudusi nagu Power BI-l.
- Lisaks on sellel mõni erifunktsioon, näiteks võimalus salvestada andmetest hetktõmmiseid, mille abil saab analüüsida põhjalikumalt ajaloolisi andmeid, mida ERP-lahenduses muidu ei säilitataks.

Eelised

Andmeladu moodustab hoidla ühest või mitmest andmeallikast pärit andmete ja talletab praegused ja ajaloolised andmed ühes kohas. Suurettevõtte ärianalüüsiprojektide korral saab andmelao loomiseks suurepäraselt kasutada SQL-serveri mootoreid (DB, SSAS, SSRS ja SSIS). Andmelolahendus sobib järgmistes olukordades:

- Suurem andmemudel, milles on palju lähtetabeleid.
- Keerukad andmemudelid, mille andmeid tuleb transformeerida kindlal viisil (SQL-i lahendused, mis ei ole Power BI-s võimalikud).
- Andmeid on rohkelt ning lähte- või sihttabelites on palju ridasid.

Puudused

- Enamikul juhtudest moodustatakse töötlemise käigus andmelao andmetest

kuubid ehk kogumid, et muuta andmete sirvimine kiiremaks. See kaheastmeline transformeerimine lisab ärianalüüsiprojekti uusi funktsioone ja muudab selle keerukamaks.

- Vaja on andmelao spetsialisti.
- Projektid võivad võrreldes Power BI-ga olla mahukamad.

Automatiseeritud andmeladu

Automatiseeritud andmeladu (DWA) on analüütikas uus moesõna. Selle tööriistaga saab luua andmelolahenduse, mille arendatsükliks on täielikult automatiseeritud (kogu kood luuakse automaatselt), parandades tootlikkust ja üldist kvaliteeti ning vähendades kulusid. Just sellist lahendust BI4Dynamics (BI4D) pakub.

BI4Dynamics muudab andmelao kompaktsemaks, painduvamaks ja odavamaks, pakkudes samal ajal töötluskiirust ja kohandamisvõimalusi. Selle kasutusvalmis seadmiseks ei ole vaja ärianalüüsiarendajat, vaid ainult konsultanti, kes teeb seda mõne tunniga.

Eelised

Automatiseeritud andmelao tööriistadega saab luua tavalise andmelolahenduse (nagu see oleks käsitsi arendatud), milles on koodi loomine automatiseeritud.

- On ühendatud kõik tavalistest andmelolahendustest tuttavad äristandardid ja SQL-i jõudlus.
- On tavalise andmelao võrreldes kompaktsem, paindlikum ja odavam.
- Pakub seninägematut töötluskiirust ja kohandamisvõimalusi.
- Seda saab kohandada ja arendada IT-teadmistega inimene (ERP konsultant).

Milline lahendus sobib minu vajadustega kõige paremini?

Seda kaaludes tuleb arvestada projekti ulatust mõjutavaid tegureid. Nende hulka võib kuuluda eelarve või ressursid, mida on projekti jaoks võimalik eraldada. Aga samuti tuleks läbi mõelda, milline on vajaminev analüüsitüüp; kust andmed pärinevad ja kui palju andmeid tuleb analüüsida. ■

Power BI ja BI4D lühivõrdlus

Power BI

Eelised

- Power BI sobib hästi väikestele ja keskmise suurusega ettevõtetele, sest toetab mitmesuguseid andmeallikaid.
- Andmemudeleid on suhteliselt kerge luua ning seda on lihtne ja kiire juurutada.
- Power BI kasutamiseks ei ole vähemalt projekti alguses vaja ärianalüüsi eriteadmisi.

Puudused

- Kui peamine andmeallikas on Microsoft Dynamics majandustarkvara (ERP) ja andmeid hoitakse tuhandetes tabelites, muutub ärianalüüsiprojekt kiiresti keerukamaks.
- Power BI jõudlus ei ole suuremate andmekogude korral kuigi hea ja uus kogumihaldusfunktsioon ei pruugi sobida ettevõtetele, kes on harjunud andmeid analüüsima dokumendi tasemel.
- Power BI-l on võimalik mudeldada sadu tabeleid, kuid neid ei ole lihtne hallata isegi uue mudeldamisvaadete funktsiooni abil. Kuigi uus andmevoogude funktsioon aitab tarbetuid tegevusi vähendada, on selleks vaja lisateenuseid.

Andmelool selliseid puudusi ei ole.

BI4Dynamics andmeladu

Eelised

BI4Dynamics andmeladu on pidevalt arenev tööriist, mille puhul:

- Andmemudeleid on lihtne luua ja seda ilma eriliste ärianalüüsiarendajate abita.
- Tööriista saab ühendada erinevate andmeallikatega ja transformeerida lihtsalt sisendandmeid.
- Tabelifunktsioonide laiendamise keelt (DAX) on lihtne õppida.

Puudused

- Uute funktsioonide (andmevood, kogumid, andmevaated) lisamisel on andmete haldamiseks vaja järjest rohkem teadmisi.

Majandustarkvara ja transpordilahendus

ÜHENDASIME MICROSOFT BUSINESS CENTRALI CARGOSONI VEOHALDUSEGA



Tarmo Tüür,
BCS Itera konsultant



Marilyn Prants,
BCS Itera
projektijuht

Vedude korraldamine on nüüd palju mugavam, sest veohaldustarkvara Cargoson ja Microsoft Dynamics 365 Business Central on integreeritud.

Hulgi- ja ka jaekaubandusettevõtted puutuvad tihti kokku veo korraldamisega, et tellitud kaup kliendini toimetada. Mõnel ettevõttel on sõlmitud ühe või paari vedajaga püsileping, kus on fikseeritud hinnad, tarneajad ja muud tingimused. Aga on ka olukordi, kus teenus on sellise sageduse ning eripäraga, et ettevõtja soovib iga kord veohinna pakkumisi võrrelda ning tingimuste järgi otsustada, keda sel korral vedajana kasutada. Selleks et hoida kokku väärtuslikku tööaega e-kirjade ja telefonikõnede arvelt, ühendasime omavahel veohaldustarkvara Cargoson ja Microsoft Dynamics 365 Business Centrali.

Cargosonil on loodud ühendused kõigi olulisemate vedajatega Eestis ja mujal Euroopas.



Mida lahendus pakub?

Cargoson on veohaldustarkvara, mis muudab vedude haldamise lihtsaks ja jätab kehtima kõik seni toimivad koostöökokkulepped veo tellija ja vedaja vahel. Lahenduse kasutamine eeldab kliendilt olemasolevat koostöölepet vedajaga. Ühendasime Business Centrali ja Cargosoni ning see võimaldab kliendil koondada kõik veopäringud ühte aknasse ja pakub mugavat võimalust teha transporditellimusi mitmele veopartnerile.

Veo tellija saab lahendust kasutada kas Cargosoni tarkvarast või otse Business Centralist. Viimasest saadetakse müügitellimus kogu infoga läbi API liidestuse Cargosoni süsteemi.

Kõik arveldused, volepped ja pakkumised käivad jätkuvalt otse kliendi ja vedaja vahel.

Kellele lahendus on mõeldud?

Cargosonil on loodud ühendused kõigi olulisemate vedajatega Eestis ja mujal Euroopas. Iga kord, kui kauba tellija esitab Cargosoni süsteemi kaudu tellimuse, edastatakse see soovitud vedajale vastava veopartneriga kokkulepitud viisil. Nii kauba tellijal kui ka vedajal on täielik ülevaade oma veopäringutest, pakkumistest ja tellimustest.

Cargosoni kliendiks on ettevõtte (veo tellija / kauba omanik), kes teeb transpordis koostööd rohkem kui ühe vedajaga. Cargosoni tarkvara kasutamise teenustasu maksjaks on kauba omanik (veo tellija). Kui kliendil on vedajaga kokku lepitud veohinnakiri mingiks perioodiks, siis saab klient selle oma kontole Cargosoni tarkvaras üles laadida. Nõnda ei pea klient iga veo kohta eraldi hinnapäringut esitama, vaid saab tellimuse juba olemasoleva hinnakirja alusel ära vormistada.

Veo tellija ehk klient ütleb, kes on need vedajad, keda ta soovib oma kontol näha. Eeldus on, et vedajal ja kliendil on juba varasem omavaheline koostöö, kliendileping jne.

Vedajate jaoks on tarkvara kaudu pakkumise esitamine, tellimuste laekumine ja konto kasutamine tasuta. Kui veo tellija on palunud lisada vedaja oma veopartnerite nimistusse ja esitab talle esimese päringu, jõuab kliendilt vedaja e-mailile veopäring, mis sisaldab linki, võimaldades aktiveerida vedaja konto Cargosonis. Pärast konto aktiveerimist on vedajal ligipääs Cargosoni, kus on näha kõik temaga seotud veopäringud, pakkumised ja tellimused koos tagasisidena.

Vedajal on võimalus Cargosoni tarkvara kasutada n-ö *online*-müügiagendina uutele klientidele, kasutades *online*-hindade funktsionaalsust.

Vedaja saab Cargosoni tarkvarast esitatud pakkumiste kohta tagasisidet pärast seda, kui klient on tellimuse esitanud.

Vedajal on võimalik lisada Cargosoni tarkvarasse hinnakirjad talle huvipakkuval suunal, postikoodide vahemikus või kaubakoguse lõikes. Juhul kui klient soovib näha ka *online*-hinnakirjaga (vedajate kokku koondatud momentaansed hinnad) vedajaid oma Cargosoni kontol, siis lisatakse needki tema kontole koos *online*-hindadega.

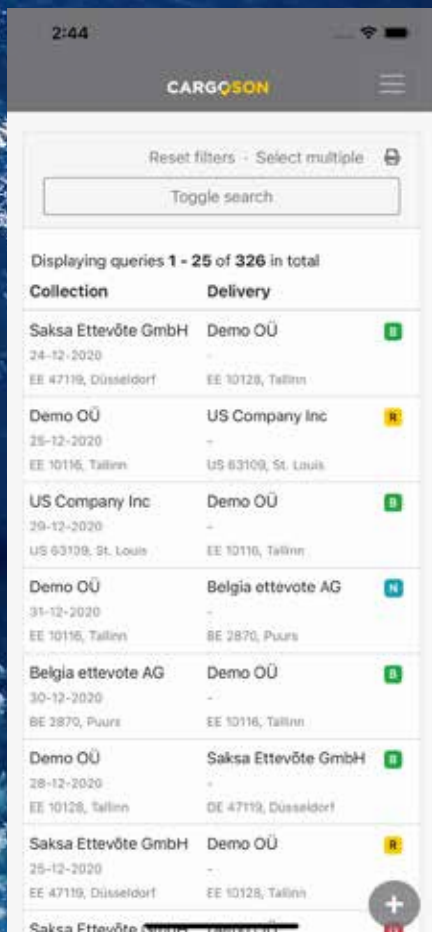
Kui kliendil juba on antud vedajaga kokkulepitud hinnakiri ning see on kliendi kontole üles laetud, siis sellisel juhul näeb klient ainult talle kehtivaid tariife ja *online*-hinnakirja ta ei näe.

Põhilised andmed, mis liiguvad Business Centrali ja Cargosoni vahel:

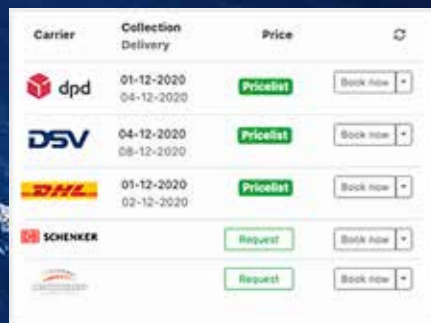
- müügitellimuse number
- pakendi info
- kogus
- kaal
- mõõdud
- eritingimused (nt külmvedu)
- saaja info ja aadress

Võidukohad:

- Info veopartnerite tingimuste kohta ühest kohast.
- Uute pakkumiste võrdlemine ühe kanali kaudu.
- Omavahel võrreldavad pakkumised ja veotingimused.
- Veoinfo jälgimine otse Business Centralis.
- Teavituste saatmine e-aadressile. ■



Joonis 1.



Joonis 2.

Mida juhivad mõõdavad ja miks?

MÖTTEID ÄRIANALÜÜSIST



Tarvo Tikand,
BCS Itera ärianalüüsi
valdkonna juht

Kui leiame vastused küsimustele „MIKS me mõõdame?“ ja „MIDA me mõõdame?“, on juba üsna lihtne ettevõtte tegevust kuulikindlate mõõdikute abil kontrolli all hoida.



(C) ALEXPACHA | DREAMSTIME.COM

Me mõõdame, sest peame olema informeeritud. Me soovime teada, kas otsused on andnud tulemusi ja milliseid otsuseid on vaja veel teha. Tahame, et meie otsused põhineksid faktidel, mitte emotsioonidel.

Selleks peame **tulemusmõõdikuid** kombineerima **tegevusmõõdikutega**. Tulemusmõõdikute muutuste tõlgendamiseks on vaja mõõta tegevusi tulemuste fikseerimiste vahel.

Mõõtmise fookuse neli põhisuunda

- 1. Kliendi rahulolu.** Peame teadma, kas pakume kliendile seda, mida ta vajab.
- 2. Sisemiste protsesside kvaliteet.** Peame tundma oma protsesse ja seda, kui juhitavad need on.
- 3. Töötajate rahulolu.** Lisaks töötajate rahuloluindeksile vajame staažianalüüsi, samuti infot voolavuse, palgatrendide, värbamiskiiruse jms, samuti kompetentsuse kasvu ja individuaalse arengu kohta.
- 4. Finantsnäitajad.** Siin on palju võimalusi ja mitu teed. Kui tegutseme käibekapitali mõistes pingeliselt, siis rõhume rahavoogudele ja nende prognoosile; kui fookuses on investorsuhted, siis keskendume kapitali seisukorrale jne.

Kui ühendada need neli kokku ühtseks tervikuks, saame sisuliselt tasakaalus tulemuskaardi (*balanced scorecard*). Me kaardistame oma ettevõtte strateegia, ühendades finantsilised mõõdikud mittefinantsilistega, suurendades protsesside funktsionaalsust ja strateegilist sidusust. Eeldame, et organisatsiooni tulemuslikkust mõõdetakse nende nelja suuna tasakaalustatud arengu perspektiivis.

Kliendi rahulolu

Me soovime teada, mil määral vastavad meie ettevõtte tooted-teenused kliendi ootustele. Laias laastus võib kliendi rahulolu mõõdikud jagada kahte suurde rühma: ettevõtte andmetest pärinevad ja eriuuringute tulemusel saadud mõõdikud.

Ettevõtte andmete põhjal tasub uurida näiteks:

- Püsiklientide osakaalu kõigist klientidest.
- Püsiklientide käibe osakaalu kogukäibest.
- Klientide kasumlikkust.
- Kliendi hoidmise määra (*customer retention rate* ehk CRR) kindlal perioodil.

$CRR = [(klientide\ koguarv\ mõõdetava\ ajaperioodi\ lõpus - uued\ kliendid) : klientide\ koguarv\ mõõdetava\ perioodi\ alguses] \times 100\%$

Kliendi hoidmise määra pöördväärtus on klientide voolavuse määr (*customer churn rate* ehk CCR).

- Kliendi eluaegne väärtus (*customer lifetime value* ehk CLV) versus kliendi hankimiskulud (*customer acquisition cost* ehk CAC) versus kliendi hoidmise kulud.

Hea mõõdik on ka CLV ja CAC suhe, mis on tõhus analüütiline tööriist müügi ja turunduse suhteseose mõõtmiseks. Ehk teisisõnu – kas klient toob sisse rohkem (CLV) võrreldes sellega, kui palju tuli maksta kliendi leidmise eest (CAC). Kui see näitaja on 1 või alla selle, on tegu raha põletamisega. Ja kui suhe on tugevalt üle 1, siis on oht, et ettevõtte ei ole enam klientidele atraktiivne ja tasuks vaadata üle oma lojaalsusprogrammid.

Eriuuringute põhjal saab sisuliselt mõõta mida iganes, aga enamasti mõõdetakse:

- kliendi rahulolu (NPS – *Net Promoter Score*, soovitusindeks),
- ettevõtte mainet,
- turuosa (siin tasub arvesse võtta ka turuosa versus turu kasv; või suurima konkurenti turuosa).

Selliste mõõdikute puhul saab head lisaväärtust, kui siduda need turunduskampaania ajaloolise kalendriga. Tulemuseks on rahulolu dünaamika, mis näitab, kas tegevuste vahel on seoseid.

Sisemiste protsesside kvaliteet

Ettevõtte peab tagama, et tema tooted/teenused vastavad oodatud ja kokkulepitud standardile ehk on tagatud kvaliteet. See on kliendile antud lubaduse täitmine. Kvaliteedi tagamiseks on hea sisse seada kvaliteedijuhtimissüsteem ja veel parem, kui see süsteem on kaetud ka mõõdikutega.

Siin on mõõdikuid seinast seinä, alustades finantsilisega, nagu tegevuskulude määr (*operating expence ratio*), ja lõpetades *Six Sigma* metodoloogiaga, mis on iseenesest juba teekond, mida mööda liigutakse kvaliteedi parandamise suunas.

Saab mõõta innovatsiooni, näiteks kaua kulub aega uue toote juurutamisest selle müügini (*time to market*). Või kulutused innovatsioonile *versus* toote tulevikuväärtus.

Klienditeeninduses on hea teada tellimuste täitmise keskmist aega, mis sisaldab nii tellimuse vastuvõtu ajakulu kui ka järgmisi etappe kuni tellimuse kliendini jõudmiseni. Oluline on kusjuures just nende tööloikude osakaalu analüüs suures pildis.

Teenuseid pakkuvatel ettevõtetel on väga oluline teada, millised tellimuse etapid võtavad kõige rohkem aega ja kas see on probleem. Tugiteenuste puhul on samuti oluline mõõdik reageerimislubadustest kinnipidamise määr, mille dünaamika võib olla värvikas.

Projektijuhtimises on tähtis teada, mis on projekti hetkel teenitud väärtus, mis ulatuses projekti edenemine vastab eelarvele. Kas tehtud töö ja kulutatud ressursid vastavad projektiplaanile antud ajahetkel.

Tootmises peab jälgima kvaliteetse lõpptoodangu määra, samuti hankija usaldusväärsusest sõltuvat tooraine kvaliteedi määra ja praaktoodete osakaalu. Kui tegu on keeruliste tootmisprotsessidega, siis tuleb vaadata nende kestvust, sidusust ja masinate kasutusaega.

Töötajate rahulolu

Töötajate rahulolu analüüs hõlmab nii töötajate statistilisi mõõdikuid, mis on saadaval peaaegu igas hästi varustatud majandustarkvaras (ettevõtte andmed), kui ka eriuuringute teel saadud andmeid, näiteks rahuloluküsitluste tulemused või majandussektori palgataseme võrdlus.

Ettevõtte andmed võimaldavad saada täiusliku ülevaate töötajate vanuselise struktuuri, staaži, lepingulise töövormi jms kohta, samuti finantsandmetele tuginevaid suhtarve tootlikkuse, tööviljakuse, värbamis- ja koolituskulude kohta.

Tugevas korrelatsioonis on töötajate kompetentsuse tõstmine ja sisemiste protsesside kvaliteedi mõõtmine. Mõõdikuks võib siin olla kasvõi sertifitseeritud töötajate suhtarv *versus* teenuse protsessilõikude kestvus.

Finantsnäitajad

Nagu juba mainitud, on siin väga palju võimalusi. Hügieenifaktorina on elementaarne, et meil on ülevaade mineviku majandustulemuste kohta kontserni tasandist kuni kõige väiksema äriüksuseni välja (tiim, osakond). Paremini, kui on olemas ka eelarved või prognoosid üksuste lõikes.

Kui meie fookus on suunatud müügile, siis järgmine tase oleks anda hinnang jooksvale seisule ja võrrelda seda mõne teise võrdlusperioodi ning eelarvega. Eriti just jaemüügi puhul on oluline luua endale võimalus võrrelda müügitempot ühesugustel perioodidel. Kas oleme samades tingimustes (hooaeg) tempost eest või mitte? Kas müügitempo lubab püsida eelarves? Lisades siia juurde võimaluse analüüsida müüki segmentide lõikes, on meil olemas tõhus analüütiline tööriist, et teha otsuseid müügi ja turunduse valdkonnas. NB! Siin on

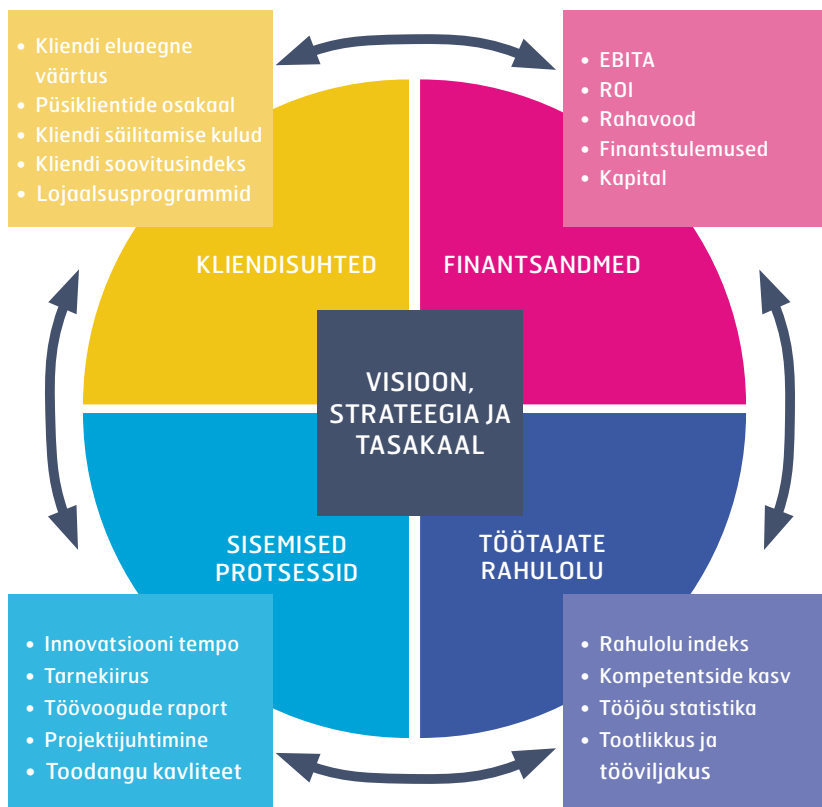
seos kliendi rahuolu mõõdikutega – kliendi eluaegne väärtus.

Sellest veel järgmine tase on automaatselt uuenev prognoos, mis arvestab jooksva müügitempoga. On võimalik kasutada nii majandustarkvara siseseid prognoosivahendeid kui ka minna lihtsamate teed: käsitsi uuendatav Exceli tööleht, mis on automaatselt liidetud majandustarkvara analüütilise osaga. Siin saab olla ka loomingu- ja säilitada kõik prognooside versioonid ning kuvada neid kõrvuti oma töölaual.

Kui ettevõtte peab keskmisest rohkem hoolitsemata investorsuhete eest, on vaja häid mõõdikuid oma kapitali ja riskide hindamiseks. Riskistsenaariumite hindamise analüüs on taas hea näide tasakaalustatud tulemuskaardist ehk eri mõõdikute fookussuundade sidususest, sest riskid ei pruugi olla ainult finantsnäitajatega seotud.

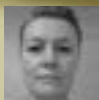
Kokkuvõttes võib öelda, et analüütiline süsteem, mis püüab luua tasakaalu väliste (omanikele ja klientidele suunatud) ja sisemiste (töötajad, protsessid, kvaliteet) mõõdikute vahel ning seob need omakorda faktipõhiste tulemustega ja subjektiivsete mõjuritega, on mudel, mille suunas iga juht peab liikuma, et saada igapäevast tuge. ■

TASAKAALUSTATUD MÕÕDIKUTE SÜSTEEM



Power BI keskne **andmemudel** ehk Power BI Dataset

POWER BI TEHNILISE OSA SAAB ANDA
IT-PARTNERI HOOLE ALLA



Koidu Kask.
BCS Itera BI konsultant

Kuidas vähendada Power BI aruannete administreerimisele kuluvat aega ja jagada vastutust, kui ettevõttes ei ole selleks piisavalt ressursse, teadmisi või kogemust?

Power BI teenuses on loodud võimalus ühendada iga uus aruande komplekt olemasoleva andmemudeli külge. See tähendab, et kõike seda, mis puudutab Power BI tehnilisemat ja natuke ehk keerulisemat osa, peab tegema vaid üks kord. Samuti saab tänu teenusele jagada vastutust ja anda mudeli haldamine partneri hoolde. Aruandluse koostamise osa, mis puudutab andmete graafilist esitamist, on lihtsam ja kergemini õpitav. Nii saavad protsessis osalejad teha tööd vastavalt oma võimalustele ja võimekusele.



Joonis 1. Keskse mudeliga ühendumise võimalused

Millal kasutada?

- Siis, kui takistuseks on andmete ettevalmistamise keerukus ja loogika.
- Kui samade andmete põhjal on vaja luua eri aruandeid – aruandelehtede hulga vähendamine.
- N-ö kuldse mudeli kontrollitud administreerimine.

Keskse mudeliga on võimalik paika panna selged vastutuse piirid.

Andmete ettevalmistuse keerukus seisneb üldjuhul allikate rohkuses, tabeliväljade hulgas ja selles, et alati ei ole mõistetav süsteemsete tabelite struktuur. Tihti tekib küsimus, millised seosed, väljad ja tabelid omavahel ühendada; millises suunas; kuidas arvutada mõõdikuid jne.

Selleks et teadmiste ja kogemuste puudumine ei saaks aruandluse koostamisel takistuseks, on võimalik keskse mudeliga paika panna selged vastutuse piirid.



Joonis 2. Power BI töövoog ja vastutus

Andmete ettevalmistuse keerukus:

- palju andmeallikaid
- andmeallikate tabelite eri struktuurid
- andmete seostamine
- lisaandmete ja tingimuste lisamine
- mudelis päringute/tabelite seoste loomine
- mõõdikute loomine (DAX)

Töö kvaliteedi ja efektiivsuse tagamiseks käiakse andmemudeli loomisel läbi kindlad etapid. Täpsustuseks olgu öeldud, et samad etapid on kasutusel ka siis, kui keskset mudelit ei kasutata. Ennekõike alustatakse väljundi kaardistamisest, tuvastatakse vajalikud andmed ning ühes sellega andmeallikad tabeliväljade tasemel. Andmed laaditakse rakendusse, puhastatakse ja töödeldakse.

Ette valmistatud komplekt andmeid laaditakse Power BI mudeli poolele, kus märgitakse kuupäeva tabel, luuakse seosed ja lisatakse mõõdikud. Keskse mudeli eripära on see, et sellesse faili ei looda üldjuhul visualiseeritud aruandlust, vaid mõõdikute lisamise järel laaditakse mudel vastavasse tööruumi Power BI teenuses. Teenuses lisatakse ka andmete värskendamise graafik.

Niipea kui mudel on teenusesse avaldatud, on võimalik selle mudeli külge ühendused luua.



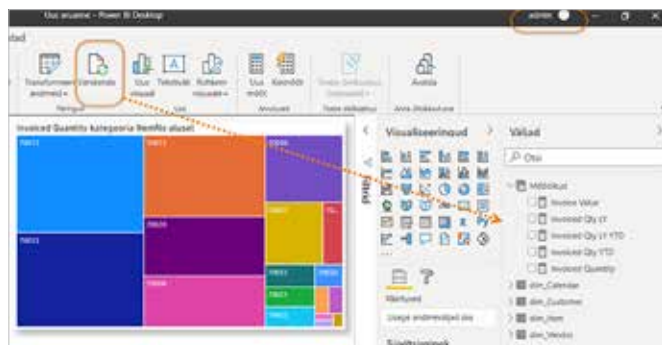
Joonis 3. Ühenduse loomine Power BI töölaua rakenduses

Keskse mudeliga luuakse *live*-ühendus. Selline viis seab teatud piirangud edasisele andmete töötlemisele, aga tagab algse mudeli säilimise. Samas on võimalik ühendusviisi muuta *direct*'iks, mis annab võimaluse lisada juurde andmeid ja mõõdikud. Ühendusviisi muutmine ei mõjuta keskset mudelit, kuid muudab Power BI teenuses aruande värskendamise reegleid.

Mudeliga ühenduse loomine otse Power BI teenuses või Exceli failis ühendusviisi muutmist ei võimalda ehk seal tarbitakse andmeid ette antud kujul.

Põhimudelisse tehtud muudatused – näiteks andmete ja mõõdikute lisamine – avaldatakse iga kord Power BI veebiteenusesse. Mudeliga ühendatud aruandefailis saab muudatused kätte lihtsalt „Värskenda“ nupule vajutades.

Kõik muudatused, mudelite ja aruannete jagamised käivad läbi Power BI veebiteenuse (*Power BI Service*) ja seostatakse sama Office365 kasutajaga.



Joonis 4. Muudatuste rakendamine töölaua rakenduse failis

Keskse mudeli loomise protsess:

- andmete analüüs
- andmete päringud
- andmete transformatsioon
- mudeli loomine
- mõõdikute lisamine
- mudeli avaldamine teenusesse (nagu seda vastavas funktsionaalsuses nimetatakse)
- värskendamise graafiku lisamine
- muudatuse lisamine mudelisse
- mudeli uus avaldamine teenusesse

Mudeliga ühendatud aruandefailis saab muudatused kätte lihtsalt „Värskenda“ nupule vajutades.

Keskse mudeli kasutamine on suureks abiks protsesside käima lükkamisel või aruandluse haldamisel.



Joonis 5. Keskse mudeliga ühendatult loodud aruanded/failid

BCS Itera pakub mitmesuguseid ärianalüüsi teenuseid ja lahendusi, millega saab tutvuda www.bi365.ee lehel. ■

Palk ja personal lahendused

palk365.ee

itera.ee

palk365 ja personal365

Microsoft Dynamics 365 Business Central tarkvara baasil toimivad lahendused, mis pakuvad kõige mitmekülgsemaid võimalusi ka keerukamate organisatsioonide juhtimiseks, planeerimiseks ja tasude arvestuseks.

Kiire juurutus ja tõenäoliselt suurim funktsionaalsus palga arvestamiseks, tööajagraafikute ehitamiseks ja personali juhtimiseks.

BCS itera



Loomesulle konkurentsieelist pakkuvaid lahendusi

itera.ee

LAHENDUSED | UUDISED | KLIENDILOOD

Pakume rahvusvahelise kompetentsiga konkurentsieeliseid loovaid lahendusi kaubanduse, tootmise ja teenindusettevõttele.

Meie klientideks on paljud oma valdkonna juhtivad ettevõtted.

bi365.ee

ÄRIANALÜÜSILAHENDUSED

Ehitame ärianalüüsilahendusi (Business Intelligence) erinevatele majandustarkvaradele. Rohkem infot leiab meie kodulehelt.

palk365.ee

PALGA- JA PERSONALILAHENDUSED

Kiire juurutus ja tõenäoselt suurim funktsionaalsus palga arvestamiseks, tööajagraafikute ehitamiseks ja personali juhtimiseks.

d365.ee

DYNAMICS 365 BUSINESS CENTRALI MAJANDUSTARKVARA

Maailmas enim kasutatav Microsofti majandustarkvara, mis on teenäitajaks oma võimaluste ja innovatsiooniga. Lahendus pakub läbivat integratsiooni Office'ga, PowerBI'ga ja tehisintellekti Cortanaga.

Youtube BCS Itera TV kanal

VEBINARID

Lai valik eestikeelseid vebinare majandustarkvara, ärianalüüsi ja palga-personali teemadel.

BCS itera



Nõustame ja viime ellu konkurentsieeliseid loovaid majandustarkvaralahendusi. Täna oleme tänulikud eduka koostöö eest üle maailma ca 500 ettevõttele, üle 6500 kasutajale ja paljudele partneritele. BCS Itera on Eesti juhtivaid majandustarkvaralahendusi pakkuv ettevõtte, kelle klientideks on paljud Eesti ja Baltikumi juhtivad ettevõtted.